

Міністерство освіти і науки України

Навчально-методична комісія з економіки та підприємництва міністерства освіти і науки України

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

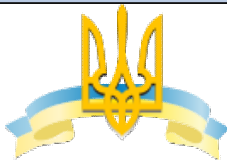
Інститут економіки та прогнозування НАН України

Московський державний технологічний університет "Станкін"

Білоруський національний технічний університет

Північно – східний науковий центр НАН України

Старооскольський технологічний інститут



ТРУДИ Х-ої Міжнародної науково-практичної конференції

**Дослідження та оптимізація економічних процесів
«Оптимум - 2014»**

2-4 грудня 2014 р.

Харків – 2014

**Труди X-ої Міжнародної науково-практичної конференції
«Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2014»
2-4 грудня 2014 р. – X. : НТУ «ХПІ», 2014 р. - 333 с.**

Труди відтворюються безпосередньо з авторських оригіналів.

ПРОГРАМНИЙ КОМІТЕТ

ГОЛОВА

Товажнянський Л.Л., д.т.н., професор,
ректор Національного технічного
університету «Харківський політехнічний

інститут»

СПІВГОЛОВА

Марченко А.П., д.т.н., професор, проректор
НТУ «ХПІ»

ЧЛЕНИ ПРОГРАМНОГО КОМІТЕТУ

Оболенська Т.Є., д.е.н., проф., заступник
голови навчально-методичної комісії з
економічної освіти і науки України;

Гриценко А.А., д.е.н., заступник директора
Інституту економіки та прогнозування НАН
України;

Бубенко П.Т., д.е.н., виконавчий директор
Північно-східного наукового центру НАН
України;

Ковальов А.П., д.е.н., проф., завідувач
кафедрою виробничого менеджменту
Московського державного технологічного
університету "Станкін";

Сахнович Т.О., к.е.н., завідувач кафедри
економіки і організації машинобудівного
виробництва Білоруського національного
технічного університету;

Алексєєв І.В., д.е.н., проф., заступник
навчально-наукового інституту, завідувач
кафедрою фінансів, Львівська політехніка;

Чепоров В.В., к.ф.-м.н., доц., завідувач
кафедрою обліку і аудиту,
Симферопольський державний університет

ім. В.І.Вернадського;

Єфіменко В.І., д.е.н., декан обліково-
економічного факультету Київського
національного економічного університету;

Маліков В.В., к.е.н., проф., завідувач
кафедрою обліку і аудиту Харківського
національного автомобільного університету;

Перерва П.Г., д.е.н., проф., декан
економічного факультету;

Гавриш О.М., к.е.н., проф., декан
факультету бізнесу та фінансів;

Заруба В.Я., д.е.н., проф., декан факультету
економічної інформатики та менеджменту;

Міщенко В.А., д.е.н., проф., завідувач
кафедрою фінансів, контролінгу та ЗЕД;

Яковлев А.І., д.е.н., проф., завідувач
кафедрою економіки та маркетингу;

Лісіна В.Ю., к.е.н., доцент, Заслужений
економіст України, віце-президент

Всеукраїнської професійної громадської
організації «Спілка аудиторів України», член
методологічної ради з бухгалтерського
обліку при Міністерстві фінансів України

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова

Перерва П.Г., д.е.н., проф., декан
економічного факультету, НТУ „ХПІ”

Співголова

Гавриш О.М., к.е.н., проф., декан
факультету бізнесу й фінансів НТУ „ХПІ”

Заступник Голови

Манойленко О. В., д.е.н., проф. кафедри
економічного аналізу та обліку

Смоловик Р. Ф., к.е.н., проф. кафедри
економічного аналізу та обліку;

Мехович С. А., к.е.н., проф. кафедри
економічного аналізу та обліку;

Єршова Н. Ю., к.е.н., доц. кафедри
економічного аналізу та обліку;

Линник О. І., к.е.н., доц. кафедри
економічного аналізу та обліку;

Матросова В. О., к.е.н., доц. кафедри
організації виробництва та управління
персоналом;

Погорєлов І. М., доц. кафедри економічного
аналізу та обліку;

Рета М. В., к.е.н., доц. кафедри
економічного аналізу та обліку;

Юр'єва І.А., к.е.н., доц. кафедри
економічного аналізу та обліку.

СЕКРЕТАРІАТ

Відповідальний секретар
Строков Є. М.

Заступник відповідального секретаря
Сиром'ятникова О.В.

СЕКЦІЯ 1
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ОБЛІКУ, АУДИТУ ТА
ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ: НАЦІОНАЛЬНА ТА СВІТОВА
ПРАКТИКА

С.В. Брік, канд. екон. наук, доц. каф. екон. аналізу та обліку НТУ «ХПІ»

Н.Ю. Мардус, канд. екон. наук, доц. каф. екон. аналізу та обліку НТУ «ХПІ»

О.О. Фальченко, канд. екон. наук, доц. каф. екон. аналізу та обліку НТУ
«ХПІ»

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ ФОРС-МАЖОРНИХ
ОБСТАВИН

Сьогодні принципи і методика обліку надзвичайних подій набувають все більшої значимості в економічній науці і практиці у зв'язку з явними тенденціями до їх зростання як у всьому світі, так і в Україні зокрема.

В Україні надзвичайні події більше прирівнюються до форс-мажорних обставин.

У Господарському [1] та Цивільному кодексах [2] поняття непереборної сили означає надзвичайні або невідворотні обставини за певних умов. Згідно з п. 4 ст. 263 Митного кодексу України [3], обставини непереборної сили – це стихійне лихо(пожежа, повінь тощо), введення воєнного чи надзвичайного стану в Україні або в окремих її місцевостях у зоні митного контролю, інші надзвичайні та невідворотні за таких умов події.

Залежно від виду надзвичайних обставин, керівництву підприємства необхідно скласти відповідний акт, та на виконання п. 3 Інструкції № 69 [4], провести інвентаризацію на підприємстві, яке зазнало наслідків надзвичайних обставин. Після проведення інвентаризації комісія складає та підписує наступні документи встановленої форми: акт контрольної перевірки цінностей; відомість

результатів проведеної інвентаризації; акт на списання цінностей.

Дослідження наукових праць і практика господарської діяльності свідчать про те, що і досі залишаються дискусійними безліч теоретичних положень, а цілий ряд принципово важливих питань, пов'язаних з обліком надзвичайних доходів і витрат підприємств, що потребують суттєвого вдосконалення.

Відображення у бухгалтерському обліку доходів і витрат, пов'язаних з надзвичайними обставинами, здійснюється за тими рахунками, з якими пов'язані ці витрати.

Такий загальний облік доходів і витрат внаслідок настання надзвичайних подій передбачено і міжнародними стандартами фінансової звітності, адже у п. 87 МСБО 1 «Представлення фінансової звітності» [5] зазначено, що всі відповідні статті доходу чи витрат, пов'язані з надзвичайними подіями, не повинні подаватися окремо у фінансовій звітності.

Обов'язками аудитора є перевірка належного оформлення та відображення в обліку надзвичайних обставин.

Необхідність подання у фінансовій звітності інформації про непередбачені події і події після дати балансу визначається за принципом суттєвості. Інформація вважається суттєвою, якщо її пропуск або неправильне відображення може вплинути на економічні рішення користувачів фінансової звітності.

На даний час в бухгалтерському обліку форс-мажорних обставин існують такі ключові проблеми, як неузгодженість критеріїв їх визнання, різне трактування інших категорій, пов'язаних із надзвичайною діяльністю підприємства у чинних нормативних документах з бухгалтерського обліку; відсутність класифікації надзвичайних подій, надзвичайних доходів і надзвичайних витрат для потреб бухгалтерського обліку. Всі ці проблеми вимагають їх розгляд і негайного вирішення.

Список літератури: 1. Господарський Кодекс від 16.01.2003 №436-IV. 2. Цивільний кодекс від 16.01.2003 N 435-IV. 3. Митний кодекс від 13.03.2012 № 4495-VI. 4. Про Інструкцію по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків від 11.08.2012. №69. 5. МСБО 1 «Представлення фінансової звітності» від 01.01.2012.

УЧЁТ ОБЪЕДИНЕНИЯ БИЗНЕСА СОГЛАСНО МСФО

Проблемам объединения бизнеса посвящён МСФО 3 «Объединение бизнеса». Объединение бизнеса представляет собой соединение отдельных организаций, осуществляющих бизнес, в одну отчитывающуюся организацию. Понятие «объединение бизнеса» включает те сделки, в результате которых одно юридическое лицо приобретает другое юридическое лицо, а также те сделки, в результате которых возникает консолидированная группа, включающая материнскую и дочернюю компании.

В соответствии с МСФО 3 все объединения бизнеса учитываются по методу приобретения, т.е. для любой сделки по объединению бизнеса должен быть определён покупатель. Покупателем является одна из участвующих в объединении компаний, которая получает контроль над другими компаниями (бизнесом).

Контроль – это способность управлять финансовой и операционной политикой компании так, чтобы получать от её деятельности выгоды. Считается, что одна компания получает контроль над другой компанией, когда она приобретает более половины голосующих акций последней (за исключением случаев, если имеются веские основания полагать, что данная доля голосующих акций не даёт возможности осуществлять контроль). Вместе с тем контроль может быть получен, когда приобретено менее половины голосующих акций.

Как правило, покупателем является та из объединяющих компаний, которая или имеет большую справедливую стоимость, или передаёт денежные средства и иные активы в обмен на долю в капитале другой компании, или в результате объединения получает право определять состав органов управления другой компании.

Перечисленные ниже требования МСФО 3, касающиеся применения

метода приобретения и раскрытия информации, относятся к сводной (консолидированной) отчётности. В случае приобретения материнской компанией дочернего предприятия первая отражает в своей отдельной финансовой отчётности приобретение по исторической себестоимости. Согласно требованиям МСФО 3 метод приобретения предполагает: оценку затрат на объединение бизнеса; идентификацию и оценку справедливой стоимости идентифицируемых активов, обязательств и условных обязательств приобретённого бизнеса; определение гудвилла и доли меньшинства.

Оценка справедливой стоимости переданных активов, принятых обязательств и переданных долевых инструментов происходит на дату обмена. Дата обмена – это дата, на которую каждая отдельная инвестиция в приобретаемый бизнес признаётся в финансовой отчётности покупателя. Если приобретение бизнеса происходит через несколько отдельных сделок, то дат обмена будет также несколько, поэтому и справедливая стоимость переданных неденежных активов и (или) долевых инструментов компании-покупателя также будет определяться на несколько дат обмена.

Для отражения в отчётности объединённой компании активов и обязательств приобретённого бизнеса их необходимо идентифицировать, проверить на соответствие критериям признания согласно концепции МСФО и оценить по справедливой стоимости. Идентифицируемые (т.е. которые можно выделить из общей стоимости приобретённого бизнеса) активы и обязательства должны соответствовать следующим критериям признания: высокая вероятность поступления (выбытия) экономических выгод в связи с данным активом (обязательством); возможность надёжной оценки данного актива (обязательства).

Справедливая стоимость условных обязательств оценивается в сумме, которую пришлось бы уплатить третьей стороне при передаче ей указанных обязательств. Справедливая стоимость нематериальных активов оценивается на основе их рыночной цены, на основе опубликованных или известных иным образом цен сделок с аналогичными активами либо с использованием

оценочных технологий, в том числе дисконтируемых ожидаемых от актива денежных потоков и средней рыночной доходности данного актива.

В отчётности все признанные приобретённые идентифицируемые активы, обязательства и условные обязательства оцениваются и отражаются по справедливой стоимости (за исключением необоротных активов, классифицированных в соответствии с МСФО 5 как «предназначенные для продажи» и оцениваемых по справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу).

Список литературы: 1. Вахрушина М.А., Мельникова Л.А. Международные стандарты финансовой отчётности/ Вахрушина М.А., Мельникова Л.А. — М.: Издательство «Омега-Л», 2011.-572 с.

Ю.С. Вергелес, студентка 5 курсу

М.В. Рета, доц. каф. економічного аналізу та обліку

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ

Найпершим і найважливішим моментом в обліку необоротних активів є документальне оформлення операцій з ними. Первинні документи мають містити достатньо інформації, що характеризують об'єкт і мають бути підставою для проведення записів у бухгалтерському обліку. Але, на жаль, реальності сьогодення такі, що велика кількість керівників підприємств нехтують використанням нових форм документального обліку, зокрема необоротних активів. На багатьох підприємствах для економії коштів досі застосовують різноманітні акти, що були затверджені ще за часів Радянського Союзу, при тому, що навіть ті форми, які затверджені вже наказом Міністерства статистики України від 29.12.1995р. № 352 "Про затвердження типових форм первинного обліку" [1] потребують змін.

Шляхи покращення документального оформлення обліку необоротних

активів вже довгий час турбують багатьох вчених, відомими представниками є Ф.Ф. Бутинець, Л. Крятова, І. Лазарішина, В. Пастушкова, В. Рудницький, А. Белоусова, В. Семйон, В. Диби, В. Пархоменко та ін.

Метою даного дослідження є пошук та аналіз шляхів удосконалення документального оформлення операцій з необоротними активами.

У бухгалтерському обліку інформація про необоротні активи має містити дані про надходження і вибуття, стан їх збереження і використання, правильне і своєчасне нарахування зносу (амортизації), результати реалізації, ліквідації необоротних активів, обсяги витрат на ремонтні роботи, поліпшення, модернізацію тощо.

Основою бухгалтерських записів, може бути лише первинний документ. Він складається безпосередньо в процесі здійснення операції або відразу після її завершення і є найпершим письмовим свідомством її здійснення. Як наголошує А.А. Гнатюк [4] порядок обліку необоротних матеріальних активів змінювався декілька разів, і навіть кардинально, а типові форми залишалися незмінними. Стабільність в такому випадку навряд чи виправдана, адже типові форми є універсальними.

На сьогоднішній день, можливо відзначити, що існують певні проблеми з нормативним забезпеченням порядку оформлення первинних документів. Так, наприклад, стосовно обліку основних засобів, існує розбіжність між вимогами П(С)БО 7 «Основні засоби» та окремими графами типових первинних документів: окремі графи типових форм первинних документів втратили свій зміст і на підприємствах не використовуються (наприклад, код норми амортизаційних відрахувань, норми амортизаційних відрахувань, джерело придбання (фінансування), дата початку сплати за основні засоби). У той же час, такі необхідні показники, як строк корисного використання основних засобів; справедлива вартість (у передбачених П(С)БО 7 випадках); дата та сума дооцінки або уцінки об'єктів; метод нарахування амортизації; ліквідаційна вартість; сума ПДВ, сплачена у зв'язку із надходженням об'єкта не знайшли відображення у типових первинних документах з обліку основних засобів.

Не менш важливою є проблема документального оформлення обліку нематеріальних активів. На сучасному етапі господарювання типові форми первинної облікової документації, що призначені для обліку надходження та вибуття нематеріальних активів залишаються не розробленими, за винятком окремих форм з обліку прав інтелектуальної власності.

Одним із шляхів вирішення даної проблеми є пристосування типових форм до вимог підприємства шляхом доповнення їх необхідними елементами, або впровадженням додаткового бланку до типових форм первинного документа. Обрання варіанта в практичній реалізації залежить від кількості інформаційних показників, що доцільно зазначити. А це, в свою чергу, залежить від організації обліку на підприємстві та ступеня розвитку управлінського обліку.

Тому підприємства можуть за власним бажанням використовувати два шляхи вирішення проблем документального оформлення:

- застосовувати уніфіковані форми первинної облікової документації з обліку необоротних активів, відмовляючись від будь-яких змін;
- самостійно розробляти форми первинних документів, які мають обов'язкові реквізити, визначені законодавством [3].

На нашу думку, першочергово необхідне внесення зміни у типові форми первинного обліку основних засобів, які можливо узагальнити наступним чином (табл. 1).

Використання великої кількості документів для обліку необоротних активів є нераціональним, а використання не уніфікованих форм може мати як позитивні наслідки (врахування специфічних інформаційних вимог підприємства), так і негативні наслідки (неможливість уніфікації та співставлення облікових даних).

Таким чином, існуючі типові форми з обліку надходження та вибуття необоротних активів є застарілими, не враховують вимог сучасного законодавства, тому їх доцільно вдосконалити шляхом пристосування типових форм до потреб підприємства шляхом доповнення необхідними реквізитами,

перш за все такими як первісна (справедлива), ліквідаційна вартості, термін корисного використання, метод нарахування амортизації та ін.

Таблиця 1

Запропоновані зміни в документальному оформленні основних засобів
(узагальнено на основі [2])

Типові форми первинного обліку	Показники типових форм первинного обліку основних засобів, які потрібно	
	Вилучити	Додати
ОЗ – 1 «Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів»	Балансова вартість (гр.7)	Первісна (Справедлива)
	Код норми амортизаційних відрахувань (гр.11)	Група основних засобів
	Норми амортизаційних відрахувань: на повне відновлення, на капітальний ремонт (гр.12-13)	Строк корисного використання
		Метод нарахування амортизації
	Поправочний коефіцієнт (гр. 14)	
ОЗ – 3 «Акт на списання основних засобів»	Код норми амортизаційних відрахувань (гр.11)	Група основних засобів
	Норми амортизаційних відрахувань: на повне відновлення, на капітальний ремонт (гр.12-13)	Строк корисного використання
		Метод нарахування амортизації
	Дата початку сплати за основні засоби (місяць, рік) (гр.18)	Ліквідаційна вартість
ОЗ – 6 «Інвентарна картка обліку основних засобів »	Балансова вартість (гр.4)	Первісна (справедлива) вартість
	Норми амортизаційних відрахувань: на повне відновлення, на капітальний ремонт (гр.6-7)	Строк корисного використання
		Метод нарахування амортизації
	Норми амортизаційних відрахувань: на повну відбудову, на капітальний ремонт (8-9)	Метод нарахування амортизації
		Ліквідаційна вартість
	Поправочний коефіцієнт (гр. 10)	
	Добудова, модернізація, індексація, доукомплектування	Витрати н поліпшення об'єкта

Запропоновані зміни дозволять підвищити аналітичність та інформативність первинних документів з обліку необоротних активів, дозволять привести їх у відповідність до сучасних вимог нормативно-правових актів.

Список літератури: 1. Наказ Міністерства статистики України від 29.12.1995р. № 352 "Про затвердження типових форм первинного обліку" 2. *О.О. Жарікова* «Первинний облік основних засобів: удосконалення типових форм» Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 116/2011. Серія: Економіка і фінанси. — Севастополь, 2011. 3. *Бразілій Н.М.* Документальне оформлення наявності і руху нематеріальних активів // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. Суми: СумДУ, 2006. №1 – С. 148 – 154 (0,39 д. а.) 4. *Гнатюк А.А.* Шляхи удосконалення документального оформлення операцій з необоротними матеріальними активами // Облік і фінанси АПК № 3, 2011, с 57-62.

Н.Ю. Єршова, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків

А.О. Мірошніченко, магістр НТУ «ХПІ», Харків

АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Прибуток є спонукальним мотивом і джерелом діяльності. Він приводить в рух всі виробничі фактори – капітал, працю, природні ресурси, підприємницькі здібності – для створення продукту, його наступної реалізації і отримання прибутку. Прибутковість є основним критерієм оцінки виробничо-господарської діяльності кожного підприємства. Питання, присвячені значенню та сутності прибутку, порядку його обчислення та розподілу досліджувалися багатьма вітчизняними та зарубіжними авторами, проте історія розвитку теорій про прибуток досліджувалася в працях таких українських вчених як Є.В. Бавін, Н.І. Гавловська, Я.В. Лебедзевич, Ю.Л. Субботович, Є.Ю. Ткаченко, О.Є. Ширягіна, Верхоглядова Н.І., Костенко Т.Д., Сіневич О.В., Шеремет А.Д., Бутинець Ф.Ф. Останнім часом інтерес вітчизняних учених до прибутку відновився. Особлива увага приділялася питанням вивчення впливу чинників формування прибутку на фінансовий результат діяльності підприємства в розрізі статистичного аналізу (Цал-Цалко Ю. С); моделюванню умов максимізації прибутку (Захарова Ю.В., Растяпін А.В.); використанню прибутку як критерію оцінки фінансового стану української економіки (Благун Й.); вивченню основних причин переходу прибутку в тіньову економіку. Для багатьох підприємств забезпечення прибутковості - це першорядна задача, що ставить перед собою вище керівництво підприємства. На підприємствах

виробничої сфери можуть бути застосовані три методи розрахунку прибутку від реалізації продукції: прямого розрахунку, за показниками витрат на одну гривню продукції, економічний (аналітичний) метод.

Для вирішення конкретних задач управління прибутком підприємства застосовується цілий ряд спеціальних систем та методів аналізу, що дозволяють отримати кількісну оцінку окремих аспектів його формування, розподілу та використання.

Математична модель прибутку підприємства має наступний вигляд:

$$\Pi_{\text{рп}} = \sum_{i=1}^n \Pi_i Q_i - \sum_{i=1}^n C_i Q_i \Rightarrow \max \quad (1)$$

де: $\Pi_{\text{рп}}$ – прибуток від реалізації продукції, тис. грн; Π_i – ціна реалізованої продукції, грн; C_i – собівартість реалізованої продукції, тис. грн; Q_i – кількість реалізованої продукції, одиниць.

Оскільки цільова функція прибутку, що підлягає оптимізації лінійна, то задача оптимізації вирішується методом лінійного програмування і називається задачею лінійного програмування. Задача лінійного програмування полягає в знаходженні n змінних x_1, x_2, \dots, x_n , які максимізують дану лінійну функцію. Кожна задача лінійного програмування має додаткові обмеження, які стосуються цільової функції:

$$\begin{aligned} Q_{\min} &\leq Q \leq Q_{\max} \\ \Pi_{i/1} &\leq \Pi \leq \Pi_{j/2} \\ C_{i/1} &\leq C \leq C_{j/2} \\ 0 &\leq n \leq N \\ Q_D &\leq Q \leq Q_S \end{aligned} \quad (2)$$

де Q_{\min}, Q_{\max} – необхідні максимальна і мінімальна кількість продукції; Π_i, Π_j – ціни конкурентів на дану продукцію; C_i, C_j – собівартість цієї продукції у конкурентів; N – асортимент виготовленої продукції; Q_D, Q_S – кількість попиту і пропозиції на даний товар.

Програма для розрахунку прибутку підприємства написана на мові програмування Pascal. Після введення вихідних даних обчислимо необхідні

величини с допомогою Excel і розрахуємо прибуток умовного підприємства (таблиця 1).

Таблиця 1

Розрахунок прибутку від реалізації

$\Pi_{\text{рп}} = \sum_{i=1}^n \text{Ц}_i Q_i - \sum_{i=1}^n \text{С}_i Q_i \Rightarrow \max$	Вид продукції		
	А	Б	В
Прибуток від реалізації, загальний, тис. грн	27,64		
Ціна реалізації виду продукції, тис. грн	1,1	0,78	4
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	0,9	0,05	3,5
Кількість реалізованої продукції, од	70	130	20
Максимальна кількість продукції, од	45	250	20
Ціна конкурентів, грн. (1)	1	0,68	3,5
Ціна конкурентів, грн (2)	1,1	0,78	4
Собівартість конкурентів, грн (1)	0,8	0,04	3
Собівартість конкурентів, грн (2)	0,9	0,05	3,5
Попит (D)	0,55	0,12	0,04
Пропозиція (S)	0,7	0,14	0,02

Для розрахунку необхідно ввести кількість реалізованих виробів, собівартість, ціну, кількість продукції, дані конкурентів, а потім повторити операцію для решти видів продукції. Коли всі дані введені правильно, отримуємо результат. Прибуток підприємства становить 27,64 грн. Дана програма зручна в застосуванні і не докладаючи великих зусиль можна розрахувати або спрогнозувати прибуток свого підприємства.

Прибуток є найважливішою характеристикою ділової активності й надійності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал в діловому співробітництві, будучи гарантом ефективної реалізації економічних інтересів всіх учасників господарської діяльності, як самого підприємства, так і його партнерів.

Список літератури: 1. *Верхоглядова Н.І.* Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки / Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б. Ільїна // Економічний простір. – 2008. - №18. – с. 237 – 245. 2. *Бутинець Ф.Ф.* Економічний аналіз / Ф.Ф. Бутинець – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с. 3. *Лисенко Ю.Г.* Економічна кібернетика: Навчальний посібник; вид. 2-е / Под ред. Ю.Г. Лисенка, ДНУ. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 516с. 4. *Ковальов В.В.* Фінансовий аналіз : Управління капіталом. Вибір інвестицій. Аналіз звітності. – 2-е вид., перераб. і доп. – М. : Фінанси і статистика, 2009. – 358с. 5. *Пономаренко О.Г.* Системні методи в економіці, менеджменті і бізнесі. Навчальний посібник. / О.Г. Пономаренко, В.О Пономаренко – К. : Либідь, 2007. – 240с.

АНАЛІЗ СТАНУ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ (БАНКРУТСТВА) ПІДПРИЄМСТВ НА ПРОТИПРАВНУ СКЛАДОВУ З ВИКОРИСТАННЯМ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР АУДИТУ

Сучасне підприємство є відкритою економічною системою, що функціонує в постійно мінливому середовищі, де загроза настання кризи і ймовірність банкрутства існує постійно. Ситуація загострюється ще більше, якщо має місце конфлікт інтересів учасників банкрутства (власників, кредиторів, держави). В таких випадках стандартні управлінські інструменти і методи не спрацьовують. Наслідком цього є часте використання у корисних цілях фіктивного, приховування чи навмисного доведення до банкрутства (протиправні банкрутства).

Недостатня розвиненість нормативно-правового забезпечення і недосконалість аналітичного інструментарію контрольно-діагностичних заходів з виявлення ознак протиправних банкрутств, робить розвиток концептуальних і прикладних питань фінансового аналізу при банкрутстві актуальним. Удосконалення аналітичних процедур та їх впровадження у практику фінансового аналізу при банкрутстві, підвищить результативність виявлення факту використання протиправних банкрутств.

Аналітичні процедури виступають як вид аудиторських операцій, які регламентуються міжнародними та національними стандартами зовнішнього та внутрішнього аудиту. Відповідно до вимог Міжнародного стандарту аудиту (МСА) 520 "Аналітичні процедури", ці аудиторські операції здійснюють аналіз головних (параметральних) відносних показників і порівнянь, разом із подальшим дослідженням відхилень та взаємозв'язків, які суперечать іншій інформації стосовно справи або мають відхилення від очікуваних величин. За визначенням стандарту, аналітичні процедури складаються з оцінок фінансової звітності та іншої інформації, яка визначена аудитором, враховуючи ймовірні

та очікувані співвідношення між фінансовими та нефінансовими даними.

Найважливіша роль аналітичним процедурам відводиться в ході первинного спостереження за боржником. В цей період аналітичні процедури проводяться для того, щоб дати оцінку фінансовому стану боржника і прогнозувати подальший розвиток процесу банкрутства. На наступних стадіях банкрутства аналітичні процедури також відіграють важливу роль.

Існують декілька етапів розроблення аналітичних процедур. По-перше, потрібно вибрати той тип аналітичної процедури, який підходить найбільше. По-друге, вибрати відповідний час для її проведення і, по-третє, встановити критеріальні значення, що дозволяють сформулювати ті чи інші висновки за підсумками проведення процедури.

Види аудиторських аналітичних процедур, що можуть бути використані при діагностиці протиправних банкрутств представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Аналітичні процедури аудиту для діагностики протиправних банкрутств

Назва аналітичної процедури	Зміст
<i>Порівняння даних боржника за поточний і попередні періоди</i>	Проводиться порівняльний аналіз фінансових показників боржника за звітний період з показниками попередніх періодів з метою виявлення їх істотних погіршень.
<i>Аналіз змін відносних коефіцієнтів та інших показників звітності боржника</i>	На основі аналізу змін коефіцієнтів, що характеризують платоспроможність боржника, робиться висновок про факт настання банкрутства.
<i>Порівняння даних боржника з очікуваними результатами</i>	Порівнюється дані боржника із його власними прогнозами результатів діяльності (бюджети, бізнес-плани), чи прогнозами аудитора, арбітражного керуючого, контролюючого органу.
<i>Порівняння даних боржника з даними по галузі</i>	Порівнюється дані боржника із середніми галузевими показниками або даними інших підприємств приблизно такого самого розміру в тій самій галузі.

Порівняння даних боржника за поточний і попередні періоди повинно використовуватися при перевірці боржника на протиправні банкрутства в першу чергу. При виявленні істотних погіршень фінансово-економічних показників, потрібно звернути увагу на причину подібних змін.

Порівняння даних боржника з даними по галузі може показати в який момент у боржника почалися проблеми. Крім того, подібне порівняння може служити джерелом інформації про причини, що призвели до банкрутства суб'єкта господарювання. До достоїнств внутрішньогалузевого порівняння можна віднести те, що воно допомагає скласти уявлення про бізнес боржника і причини його банкрутства. Основним недоліком же є неоднорідність наявної інформації, на якій базуються середньогалузеві показники. Сфера діяльності боржника може не збігатися з галузевим стандартом, використовуваним на різних підприємствах методи обліку можуть впливати на кінцеву інформацію і порівнянність даних. Порівняння показників боржника з середньогалузовими корисне, проте потрібно особливо уважно підходити до інтерпретації отриманих результатів.

Аналіз змін відносних коефіцієнтів та інших показників звітності боржника широко використовується при аналізі діяльності підприємства за період, що передує їх банкрутству. На основі аналізу змін коефіцієнтів, що характеризують платоспроможність боржника, робиться висновок про факт настання банкрутства. Ця аналітична процедура дає вагомий результат особливо коли проводиться аналіз підприємства на наявність ознак приховування чи фіктивності банкрутства. Крім того, багато методик діагностики банкрутства засновані на застосуванні цієї аналітичної процедури.

При порівнянні даних боржника з очікуваними результатами слід виявити існуючі відхилення та визначити їх причини з врахуванням специфічних моментів: реалістичність прогнозних розрахунків, відсутність факту навмисного спотворення для досягнення відповідності реальних даних плановій інформації. Тому, ця процедура може бути використана при виявленні ознак фіктивного чи навмисного доведення до банкрутства.

Важливим є те, що для отримання результату від використання аналітичних процедур необхідно володіти актуальними даними. Актуальність даних передбачає їх правдоподібність та передбачуваність. Існує ряд інших факторів, що впливають на ефективність використання аналітичних процедур:

достовірність даних, використання даних за декілька років, використання статистичних даних та інші.

Як правило, результатом застосування тих чи інших аналітичних процедур є виявлення наявності чи відсутності нетипових коливань. Тому, результати, отримані з використанням певної процедури, відносяться тільки до застережених розрахункових показників. Після проведення обраних аналітичних процедур та отримання результатів, проводиться пошук причин незвичайних коливань і відхилень. Джерелом інформації може служити, як інформація, отримана від персоналу підприємства, так і дані контрагентів, аудиторських фірм, служб статистики і так далі. У тих випадках, коли достовірність даних сумнівна, проводиться більш детальні дослідження включаючи експертизу документів.

На практиці, крім згаданих вище процедур, широко застосовуються два основних підходи, які опираються на використанні результатів аналітичних процедур. Перший підхід передбачає встановлення прийнятної величини розбіжностей в грошовому еквіваленті. Якщо результати перевищують встановлену величину, то проводиться додатковий аналіз для виявлення причин подібних розбіжностей. Другий підхід передбачає встановлення прийнятних величин розбіжностей в процентах. Даний підхід використовується в основному в тих випадках, коли критерій для прийняття рішення важко виразити в абсолютних величинах.

На основі отриманих результатів перевірки з використанням аналітичних процедур, при формуванні висновку на наявність ознак протиправних банкрутств, потрібно керуватися визначеними критеріями або правилами прийняття рішень. Для правильного проведення аналітичних процедур і формування висновків потрібні професійні знання та навички в області бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту.

Таким чином, протиправні банкрутства підприємств - це не миттєве явище, а процес, який триває значний проміжок часу і потребує тривалої підготовки та реалізації. В ході аналізу підприємства на наявність ознак

характерних для протиправних банкрутств з'являються ознаки того, що в якийсь момент економічний стан підприємства різко погіршився. Момент різкого погіршення економічного стану підприємства може бути моментом початку реалізації протиправних дій, результатом яких підприємство стає банкрутом. Тому, причини подібних змін, визначені з використанням аналітичних процедур, повинні бути детально досліджені.

Список літератури: 1. *Гаркуша С. А.* Фінансовий стан: проблеми при оцінці та їх вирішення / С.А. Гаркуша // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету / За редакцією д.с.-г.н., проф., академіка АН ВШ України М.І. Бахмата. –Кам'янець-Подільський. –2009. – Випуск 17, Том 2. – С. 426-430. 2. *Дорош О.Б.* Ризик викривлення інформації в обліку та аудиті / О.Б. Дорош // Вісник Львівського університету. Серія економічна. –2008. – № 39(1). –С. 149 –154. 3. *Куценко В. А. (Кулик В. А.)* Баланс як джерело інформації для прийняття рішень / В.А. Куценко // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2005. – № 1 (15). – С. 225 – 228 4. *Мараховська К.А.* Методи та моделі передбачення банкрутства підприємств у міжнародній та українській практиці // Державне управління в умовах інтеграції України в Європейський Союз. Матеріали науково-практичної конференції за міжнародною участю. – Київ. – 2002. – том 1. – С.309-310. 5. *Palebu K.G., Healy P.M., Bernard V.L.* Business Analysis and Valuation Using Financial Statements, - U.S.: South-Western College Publishing, 2nd ed., 2004.

Н.Ю. Єршова, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків

Ю. Стребкова, магістр НТУ «ХПІ», Харків

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ВИКОНАННЯ КОШТОРИСУ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИМИ УСТАНОВАМИ

Виважений підхід щодо планування видатків бюджетними установами є важливою передумовою дієвої соціально-економічної політики. Формування видатків бюджетними установами заслуговує відповідної уваги виходячи з необхідності підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами бюджетних установ в умовах їх обмеженості та досягнення запланованих економічних та соціальних показників. Серед вагомих наукових досліджень вчених у сфері використання коштів бюджетними установами можна назвати праці М. Афанасьєва, О. Богачової, Дж. Б'юкенена, А. Вагнера, С. Вітте, Р. Дорнбуша, А. Ілларіонова, Дж. М. Кейнса, Т. Ковальнової, А. Лаврова, В. Лебедева, С. Лушина, Р. Максгрейва, В. Родіонової, П. Самуельсона,

М. Сперанського, Дж. Стігліца, Г. Таллока, В. Танзі, С. Фішера, Дж. Хікса, М. Ходоровича. Питанням використання коштів бюджетних установ, виконання кошторису, та їх впливу на соціально-економічний розвиток країни присвячені праці вітчизняних вчених: С. Буковинського, О. Василика, В. Глуценка, І. Запатріної, Л. Лисяк, І. Лук'яненко, І. Луніної, І. Лютого, В. Опаріна, Г. П'ятаченка, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та інших.

Організація аналітичної роботи в бюджетних установах має декілька етапів і включає розроблення загальних планів і планів (програм) конкретних аналітичних робіт, встановлення порядку проведення аналізу, матеріальне, методичне і наукове забезпечення, загальне керівництво, визначення прийомів виконання аналітичних робіт, їх оформлення та контроль за впровадженням у процес створення послуг [1-3, 6].

Аналіз виконання кошторису бюджетної установи передбачає оцінку сум, затверджених в кошторисі, сум відкритих кредитів або перерахованих коштів, касових та фактичних видатків. Видатки бюджетних установ групуються на основі бюджетної класифікації за однорідними ознаками за розділами, параграфами та статтями. Виконання кошторису передбачає дотримання норм витрат ресурсів бюджетною установою. Змістом аналізу виконання кошторису видатків є: оцінювання ефективності використання виділених установі матеріальних, трудових і фінансових ресурсів; виявлення відхилень фактичних видатків від кошторисних і кількісне оцінювання — оцінювання впливу факторів, що викликали таке відхилення; якісне оцінювання тенденцій розвитку установи [1, 2, 3].

Основними завданнями виконання кошторису видатків є:

- оцінювання дотримання кошторису в цілому і за економічними елементами видатків;
- характеристика складу і структури видатків, їх зміни;
- визначення факторів, що викликали відхилення фактичних видатків від кошторисних;
- виявлення резервів підвищення ефективності використання

ресурсів установи;

- відпрацювання заходів для використання виявлених резервів.

Завдання аналізу конкретизуються у процесі вивчення видатків бюджетних установ за окремими видами і напрямками [2, 3].

Крім динамічного та структурного аналізу варто проводити параметричний аналіз кошторису, який дає можливість бюджетним установам обґрунтовано планувати статті кошторису. Для цього:

- визначають співвідношення показників діяльності, які впливають як на структуру, так і на виконання кошторису;
- досліджують значення таких співвідношень, характерні для періодів ефективного виконання кошторису (зокрема, формування кредиторського сальдо за рахунками «Результат виконання бюджетів» і «Результат виконання кошторису»);
- розраховують статті кошторису із застосуванням цих співвідношень, плануючи певний рівень показників (коефіцієнтів) [3, 4, 5].

Показниками, на підставі яких доцільно проводити параметричний аналіз виконання кошторису, можуть бути:

- касові та фактичні видатки звітною періоду за фондами та в цілому по установі;
- доходи загального та спеціального фондів;
- сума власного капіталу установи;
- сума валюти балансу;
- середньоспискова чисельність працівників за відповідний період та ін.

Параметричний аналіз передбачає обчислення таких коефіцієнтів, як коефіцієнт співвідношення касових видатків і фактичних (за фінансуванням певними фондами), коефіцієнт (обсяг) фактичних видатків загального фонду на 1 працюючого, відношення планових надходжень коштів за звітний період за певними фондами, відношення видатків до доходів за певними фондами .

В таблиці 1 представлено розрахунок вказаних показників для Ізюмської

районної ради за 2011-2013 роки та їх динаміка.

Аналіз співвідношення касових та фактичних видатків показав, що збільшення касових видатків на 4,68% і фактичних видатків на 32,24 % зменшило коефіцієнт співвідношення касових і фактичних витрат на 20,84%.

Таблиця 1

Параметричний аналіз видатків бюджетної установи за 2011-2013 роки за загальним фондом

Коефіцієнт	2011 рік	2012 рік	2013 рік	Абсолютне відхилення 2012 року від 2011 року	Абсолютне відхилення 2013 року від 2012 року
Коефіцієнт співвідношення касових і фактичних видатків	0,977	1,24	0,982	0,263	-0,258
Коефіцієнт (обсяг) фактичних видатків загального фонду на 1 працюючого	42884,52	38822,6	51339,2	-4061,92	12516,6
Відношення планових надходжень коштів за звітний період	1,021	1,0235	1,0579	0,0025	0,0344
Коефіцієнт відношення видатків до доходів*	1,0065	1,126	1,156	0,1195	0,03

*розрахунок передбачає складення сум асигнувань за певний період з результатом виконання кошторису за загальним фондом за даними балансу на кінець відповідного року. Наприклад, за 2013 рік сума складає: 504500 + 14335 = 583275,25 грн – фактичні видатки. Планові видатки 504500 грн. Коефіцієнт = 583275,25 / 504500 = 1,156.

За допомогою методу ланцюгових підстановок проведемо послідовну заміну базової величини одних і тих самих факторів фактичною з подальшим відніманням від результату кожної наступної підстановки попереднього результату. Різниця результатів визначає величину впливу окремого фактора на узагальнюючий показник. Аналіз впливу зміни касових і фактичних видатків на коефіцієнт співвідношення касових і фактичних видатків наведено у таблиці 2.

Збільшення касових видатків на 4,68 % веде до збільшення коефіцієнта співвідношення касових і фактичних видатків на 0,058, а збільшення фактичних видатків на 32,24 % зменшує цей коефіцієнт на 0,316, що в сумі по роках зумовило зменшення коефіцієнта співвідношення касових і фактичних видатків на 0,258.

**Вплив зміни видатків на коефіцієнт співвідношення касових та фактичних
видатків**

№ підстановки	Фактори		Коефіцієнт співвідношення касових та фактичних видатків	Вплив зміни видатків
	касові видатки, грн	фактичні видатки, грн		
0	481350	388226,5	1,240	
1	503895,3	388226,5	1,298	0,058
2	503895,3	513392,2	0,982	-0,316
Усього	-	-	-	-0,258

Список літератури: 1. Гончар Л.В. Організація аналізу бюджетних установ [Текст] / Л.В. Гончар // Вісник Житомирського державного технічного університету. – № 33. – 2010. – С. 59. 2. Запатріна І.В. Програмно-цільовий метод бюджетування у контексті стратегічного та середньострокового планування / І.В. Запатріна, Т. Б. Лебеда // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С.18–31. 3. Кириленко О. Актуальні проблеми реформування бюджетної системи України / О. Кириленко // Світ фінансів. – 2006. – Вип. 4 (9). – С. 7–16. 4. Лук'яненко І.Г. Особливості короткострокового прогнозування бюджетних показників на основі не казуальних економетричних методів // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 73. – С. 103-108. 5. Остріченко Ю.В. Досвід застосування елементів стратегічного бюджетного планування в країнах з ринковою економікою / Ю.В. Остріченко // Наукові праці НДФІ. – 2011. – № 1. – С. 21–29. 6. Чугунов І.Я. Фінансово-економічне прогнозування і планування / І.Я.Чугунов, Т.Г.Затонацька, А.В.Ставицький. – К. : Поліграф-Консалтинг, 2007. – 312 с.

О.С. Задорожна, студентка НТУ «ХПІ»

О.І. Линник, канд. екон. наук, доцент, НТУ «ХПІ»

ОБЛІК ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗАХОДИ ЩОДО ЙОГО ЗБІЛЬШЕННЯ

Прибуток – перевищення у грошовому вираженні доходів (виручки від реалізації товарів і послуг) над витратами на виробництво і збут останніх, тобто частина чистого доходу, створеного в процесі виробництва і реалізованого у сфері обігу, який безпосередньо отримують підприємства після продажу продукції.

Прибуток є одним із найбільш важливих показників фінансових результатів господарської діяльності суб'єктів підприємництва (організацій і підприємців), заради якого і здійснюється підприємницька діяльність [1].

Для обліку фінансових результатів використовують рахунки 79

"Фінансові результати" та 44 "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)". Якщо рахунок 79 "Фінансові результати" є номінальним і на кінець звітного періоду закривається (сальдо немає), то рахунок 44 "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)" є пасивним і його сальдо відображається в балансі. На рахунку 79 "Фінансові результати" обліковуються на окремих субрахунках результати основної діяльності, фінансових операцій, іншої звичайної діяльності [1;4].

У рамках цих рахунків ведеться спостереження протягом року за формуванням фінансового результату діяльності фірми.

Підприємство може отримувати прибуток не тільки від реалізації продукції, а й від інших, другорядних видів діяльності (здачі в оренду основних засобів, комерційної діяльності на фондовому ринку і валютних біржах і т.д.)

Кількісно прибуток є різницею між виручкою і повною собівартістю реалізованої продукції. Таким чином, отримання прибутку і фінансовий стан підприємства безпосередньо залежать від реалізації рентабельної продукції. Обсяг реалізації і величина прибутку, а також рівень рентабельності залежать від виробничої, постачальницької, збутової і комерційної діяльності підприємства – ці показники характеризують усі сторони господарювання організації [2].

Розглядаючи сутність прибутку, в першу чергу слід відзначити наступні характеристики цього економічного явища:

- прибуток є формою доходу підприємця, який здійснює певний вид діяльності. При цьому слід враховувати, що в ряді випадків активна підприємницька діяльність може і не бути пов'язаною з отриманням прибутку (наприклад, благодійність);
- прибуток є формою доходу підприємця, що вклав свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху. Категорія прибутку нерозривно пов'язана з категорією капіталу – особливим чинником виробництва;
- прибуток не є гарантованим доходом підприємця, що вклав свій

капітал у той чи інший вид бізнесу;

- прибуток не характеризує весь дохід, отриманий у процесі підприємницької діяльності, а тільки ту частину доходу, в якій не враховуються витрати на здійснення цієї діяльності;

- прибуток є вартісним показником, вираженим у грошовій формі; Така форма оцінки прибутку пов'язана з практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних з нею основних показників: вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених затрат [3].

З урахуванням цих характеристик поняття прибутку в найбільш узагальненому вигляді може бути сформульовано таким чином: «Прибуток – це виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності.

Значення прибутку полягає в тому, що він відображає кінцевий фінансовий результат. Разом з тим на його величину впливає ряд залежних і не залежних від підприємства факторів. Практично поза сферою впливу підприємства знаходяться кон'юнктура ринку, рівень цін на споживані матеріально-сировинні і паливно-енергетичні ресурси.

Певною мірою залежать від підприємства такі фактори: рівень цін на реалізовану продукцію і заробітну плату, рівень господарювання, компетентність керівництва і менеджерів, конкурентоздатність продукції, організація виробництва і праці, його продуктивність, стан і ефективність виробничого і фінансового планування [4].

На кожному підприємстві повинні передбачатися планові заходи щодо збільшення прибутку

- збільшення випуску продукції;
- поліпшення якості продукції;
- продаж зайвого устаткування та іншого майна підприємства або здача його в оренду;

- зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу, диверсифікація виробництва;
- розширення ринку продажів.

Перераховані заходи зі збільшення прибутку тісно пов'язані з іншими, спрямованими на зниження витрат виробництва, поліпшення якості продукції та використання факторів виробництва.

Величезне значення для збільшення прибутку підприємства має методика підвищення рентабельності виробництва.

Якщо підприємство отримує прибуток, воно вважається рентабельним. Отримання прибутку є основною метою підприємницької діяльності. Прибуток є найважливішим джерелом і передумовою збільшення капіталу, зростання доходів підприємства і його власників. Збільшення прибутку можна досягти лише при оптимальній організації коштів підприємства, що дозволяє зміцнити його фінансовий стан і конкурентоспроможність [4].

Список літератури: 1. Бердар М. М. Формування механізму управління прибутком підприємства / М. М. Бернар // Управління проектами, системний аналіз і логістика: Науковий журнал. – Вип.5 – К. : НТУ, 2009. – С. 208-215. 2. Березін О.В. Економіка підприємства: навчальний посібник / О.В. Березін, Л.М. Березіна, Н.В. Бутенко. – К.: Знання, 2009. – 390 с. 3. Блонська В. І. Прибуток торговельного підприємства та напрямки ефективного його використання / В. І. Блонська, Н. М. Ляш // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 18. – С.108-114. 4. Висока О. Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування / О. Є. Висока // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 85-90.

В.В. Головня, ст. преп., НТУ «ХПИ»

И.Е. Хаустова, ст. преп., НТУ «ХПИ»

ОРГАНИЗАЦИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ СЛУЖБЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА (СВА): ПЛАНИРОВАНИЕ

Общий процесс планирования можно разделить на четыре конкретные категории, за которые отвечает ГВА (Главный внутренний аудитор), и которые предполагают подготовку и реализацию следующих условий:

- цели внутреннего аудита;
- график аудиторских заданий;
- штатные расписания и финансовые бюджеты;
- отчеты о проделанной работе.

Цели внутреннего аудита должны устанавливаться таким образом, чтобы они могли быть достигнуты в рамках существующей структуры компании.

Составление графиков аудиторских заданий является одной из ключевых обязанностей ГВА – как на уровне службы внутреннего аудита в целом, так и на уровне отдельного аудиторского задания.

Процесс планирования и определения сроков проведения конкретных аудиторских заданий должен включать следующие элементы:

- какие именно аудиторские задания должны быть проведены.
- когда они должны быть проведены.

При этом ГВА обязан учитывать множество факторов. Одним из наиболее важных элементов при определении приоритетов в планировании аудиторских заданий является риск. В данном контексте под риском понимается вероятность того, что цели и задачи, стоящие перед компанией, не будут выполнены. Именно соображения, касающиеся рисков организации, обычно находятся во главе угла в процессе определения ГВА приоритетов в планировании аудиторских заданий.

ГВА в дополнение к вопросам текущего или краткосрочного планирования работ службы внутреннего аудита, должен разработать стратегический долгосрочный план аудиторских заданий.

Долгосрочный план должен обеспечить проведение аудиторских работ (по крайней мере, на периодической основе) во всех областях и направлениях бизнеса компании. В тех областях, где наблюдаются высокие уровни рисков потребуются проведение аудиторских заданий раз в год или даже чаще; в других подразделениях или областях бизнеса будет достаточно проводить аудит один раз в два или три года.

Список литературы: 1. *Аренс Э.А., Лоббек Дж. К.* Аудит. /Пер. с англ. - М., "Финансы и статистика", 1995.-560 с. 2. *Каменская Т.О., Редько О.Ю.* «Отримання незалежним аудитором розуміння системи внутрішнього контролю суб'єкта господарювання та використання роботи внутрішнього аудиту», Київ 2013, 3. Внутрішній аудит та управління бізнесом. Збірник тез і текстів статей з внутрішнього аудиту. - Київ, Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України, НЦОА, 2004 р., 215 с. 4. *Каменская Т.О.* «Международные стандарты внутреннего аудита и практика их применения» Материалы к семинару, Киев 2013г. 5. *Гусаков Б.И., Сидорович Ю.М.* Цель и задачи внутреннего аудита. // "Финансы и кредит", 2001, №7. - С. 21-27. 6. *Десятнюк О.М.* Облік і внутрішній аудит основних засобів: організація та методика. Автореферат дисертації на здобуття вченого звання кандидата економічних наук. - Тернопіль, 1999. - 21 с.

Л.С. Стригуль, канд. екон. наук, доцент НТУ «ХП», Харків

М.В. Китань, магістрант НТУ «ХП», Харків

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У процесі реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку відповідно до вимог міжнародних стандартів змінюються вимоги до обліку виробничих запасів на підприємствах України. Незважаючи на те, що виробничі запаси стали одним з перших об'єктів обліку та підлягали досить ретельному контролю, окремі питання щодо обліку виробничих запасів залишаються недостатньо вивченими і вимагають детального розгляду.

Мета дослідження полягає у аналізі сучасних проблем та пошуку напрямків вдосконалення ведення обліку виробничих запасів на підприємстві.

Питанню обліку виробничих запасів значну увагу приділяли: Бутинець Ф.Ф., Валуєв Б.І., Голов С.Ф., Жилкіна Л.В та інші.

Багатьох економістів турбують проблеми розвитку та удосконалення обліку та контролю виробничих запасів. Основною гіпотезою дослідження є припущення, що методологія і організація обліково-аналітичного забезпечення управління виробничими запасами потребує удосконалення.

Під час обліку виробничих запасів виникає багато розбіжностей. Насамперед це пов'язане з тим, що на багатьох підприємствах облік запасів ведеться паралельно декількома підрозділами з різною метою: часто виникають

ситуації, коли за даними одного підрозділу залишок запасів є, а в обліку іншого – залишків немає. Окремою проблемою є пересортування.

Особливо нагальною постає проблема автоматизації документації оперативного та аналітичного обліку виробничих запасів. Вирішення цих проблем полягає в розробці основних напрямів і конкретних рекомендацій з удосконалення методики обліку виробничих запасів, в їх оцінці при вибутті, методики проведення аналізу ефективного використання виробничих запасів, а також посиленні інформаційної та контрольної функцій обліку в управлінні виробництвом [1].

При автоматизованій обробці інформації обліку виробничих запасів задачі доцільно згрупувати наступним чином:

- облік та контроль за надходженням запасів на склади підприємства;
- облік і контроль наявності та руху запасів на складах і в експлуатації;
- облік та контроль вибуття запасів зі складів підприємства на сторону;
- облік переоцінки виробничих запасів;
- відображення операцій із виробничими запасами в облікових реєстрах.

Управлінці мають забезпечити максимально ефективні результати виробництва за рахунок підтримки достатнього, але не надмірного, рівня виробничих запасів.

Аналізуючи в цілому діяльність підприємств з питань обліку виробничих запасів, можна виокремити наступні негативні аспекти:

- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;
- невідповідний рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів;
- обмеженість контролю використання виробничих запасів тощо.

Шляхи подолання проблем ведення обліку виробничих запасів зводяться

до наступного:

- підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств, яке забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації;
- удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів;
- узгодження механізмів бухгалтерського і податкового обліку виробничих запасів;
- обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва;
- чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств;
- уточнення класифікації та методики оцінки виробничих запасів;
- визначення передумови раціональної організації обліку виробничих запасів на підприємствах[2].

Представляється доцільною розробка єдиної форми документа (на відпущення матеріалу), призначеної для машинної обробки. У цей документ варто включити всі об'єкти основного і допоміжного виробництва під відповідними кодами, які б указували напрям використання матеріальних ресурсів – основні вироби, запасні частини, товари народного споживання, разові замовлення, ремонтно-експлуатаційні потреби.

Єдина форма такого документу може бути розроблена й у рамках окремої області, що дозволить внести єдність в систему реєстрації і обробки документів за умови використання ЕОМ[3].

Підсумовуючи вищевикладене, можна стверджувати, що практичне застосування перелічених напрямів удосконалення обліку запасів вітчизняними підприємствами призведе до підвищення результативності їх фінансово-економічної діяльності.

Список літератури: 1. Поплюйко А.М. Облік і аналіз використання виробничих запасів (на прикладі

підприємств машинобудування Полтавської області); автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / *А.М. Поплюйко*; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2008. – 17с. 2. *Приймачок О. М.* Облік виробничих запасів і аналіз ефективності їх використання: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / *О.М. Приймачок*; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 19 с. 3. *Чебанова Н.В.* Бухгалтерський фінансовий облік. Посібник / *Н.В. Чебанова, Ю.А. Василенко.* – К.: Видавничий центр „Академія”, 2002. – 672 с.

Я.П. Гаврисюк, канд. екон. наук, доцент

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСІВ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Формування ринку цінних паперів та розвитку бізнесової політики роботи підприємства передбачає оцінку операцій з грошовими коштами, що включає перевірку касових, банківських і валютних операцій та іншої економічної інформації шляхом вивчення реально існуючого фінансового стану.

Операції за рухом грошових коштів починають проводити із суцільної перевірки касових операцій.

Здійснюючи аудит касових операцій, слід керуватися Положенням про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затвердженим постановою Правління Національного банку України від 19.02.2001 № 72. Це Положення поширюється на усіх юридичних осіб (крім банків і підприємств зв'язку) незалежно від форми власності та виду діяльності, а також на фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності без створення юридичної особи. Підприємства та індивідуальні підприємці, які мають поточні рахунки в банку, зобов'язані зберігати свої кошти в установах банків.

Перевірка операцій з грошовими коштами в касі, являє собою процес виявлення їх правильності по проведенню та використанню відповідно до чинного законодавства України.

Теперішній стан економіки держави та розвиток галузей промисловості в умовах стану та розвитку міжгалузевих зв'язків та взаємозв'язків між іншими резидентами, вимагають посиленого контролю використання готівки.

Перед безпосереднім проведенням аналізу аудитор повинен визначити його мету та завдання, далі розробити програму аналізу.

Методи аналізу обігу грошових коштів в касі, які використовуються в практиці аудиту має свої особливості що впливають на дії аудитора щодо використання результатів аналізу.

Перевіряючи касові операції, необхідно встановити їх законність, достовірність і господарську доцільність. Особливості перевірки касових операцій являється перевірка виконання наступних умов:

- умови зберігання, збереження кількості грошей та інших цінностей в касі та при транспортуванні їх в банк;
- встановлення порядку зберігання чекових книжок, виписки із чеків та отримання по них готівки;
- правила документального оформлення операцій по оприбуткуванню та видачі готівки із каси;
- ліміти зберігання готівки в касі та її видачі під звіт на відрядження, господарських потреби та інше;
- своєчасності та повноти оприбуткування отриманих із банків, від юридичних та фізичних осіб готівки та виручки;
- дотримання при виконанні касових операцій та касової документації;
- облік касових операцій та ведення касової книги та книги аналітичного обліку по інших цінностях які зберігаються в касі;
- порядок розрахунків готівкою із юридичними особами за відправлену продукцію та інші матеріальні цінності;
- використання по призначенню отриманих по чеках із банків готівки (цільове використання);
- повноти повернення в банк по закінченню робочого дня понад лімітних залишків готівки;
- виявлення випадків видання готівки стороннім особам без оформлення довіреностей.

Особливо ретельно аналізують повноту і своєчасність, одержаних із поточних рахунків підприємств у банку, встановлюють шляхом зустрічної і взаємної звірки даних банківських виписок із рахунками підприємств.

Д.О. Кроніковський, канд. тех. наук, доц., м. Київ, Національний університет харчових технологій

Т.А. Говорушко, доктор екон. наук, проф., м. Київ, Національний університет харчових технологій

СИНХРОНІЗАЦІЯ КОНТРОЛІНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

До сучасного розуміння поняття «контролінг» еволюціонувало концептуально[1, 2]. Нині контролінг асоціюється з системою управління підприємством. Необхідно проаналізувати підґрунтя еволюційного розвитку контролінгу. Важливо встановити відмінності між сучасним контролінгом та менеджментом, а також з'ясувати їх структурну та інформаційну взаємодію.

Проведений аналіз дозволяє нам констатувати, що контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, який забезпечує зворотний зв'язок у контурі керування. Він не замінює управління, а лише переводить його на якісно новий рівень. Тому варто розглядати контролінг як інтегруючу й координуючу систему. Служба контролінгу не визначає що планувати, а радить, як і коли варто планувати.

Таким чином успіх організації досягається за допомогою визначення цільових векторів, тобто кількісного вираження рівня, якому має відповідати той чи інший показник та встановлення стратегічним відділом причинно-наслідкових зв'язків таким чином, щоб при поєднанні стратегічних цілей організації в єдину систему, досягнення однієї з них створювало прогрес у досягненні іншої. З точки зору методологічної структури системи контролінгу, то вона включає етапи збору інформації, зокрема кількісного та

якісного характеру. Після цього відбувається зведення вхідної інформації до однієї площини для подальшої обробки за методами та алгоритмами, які закладені в системі контролінгу. Після обробки за базами знань відбувається формування загального висновку, що формується у відповідності до діагностованої ситуації та процесуального аналізу (когнітивних карт). І тільки після цього інформація подається в систему менеджменту для її врахування (рис. 1).

Основна відмінність контролінгу від менеджменту полягає в тому, що контролінг управлінську функцію не виконує, управлінських рішень не приймає. Він забезпечує методичну й інструментальну базу для підтримки основних функцій менеджменту: планування, контролю, обліку й аналізу, а також оцінки ситуації для прийняття управлінських рішень. Контролінг, на нашу думку, – це біокібернетична система підтримки управління та менеджменту в цілому, що є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, який забезпечує зворотний зв'язок у контурі управління.

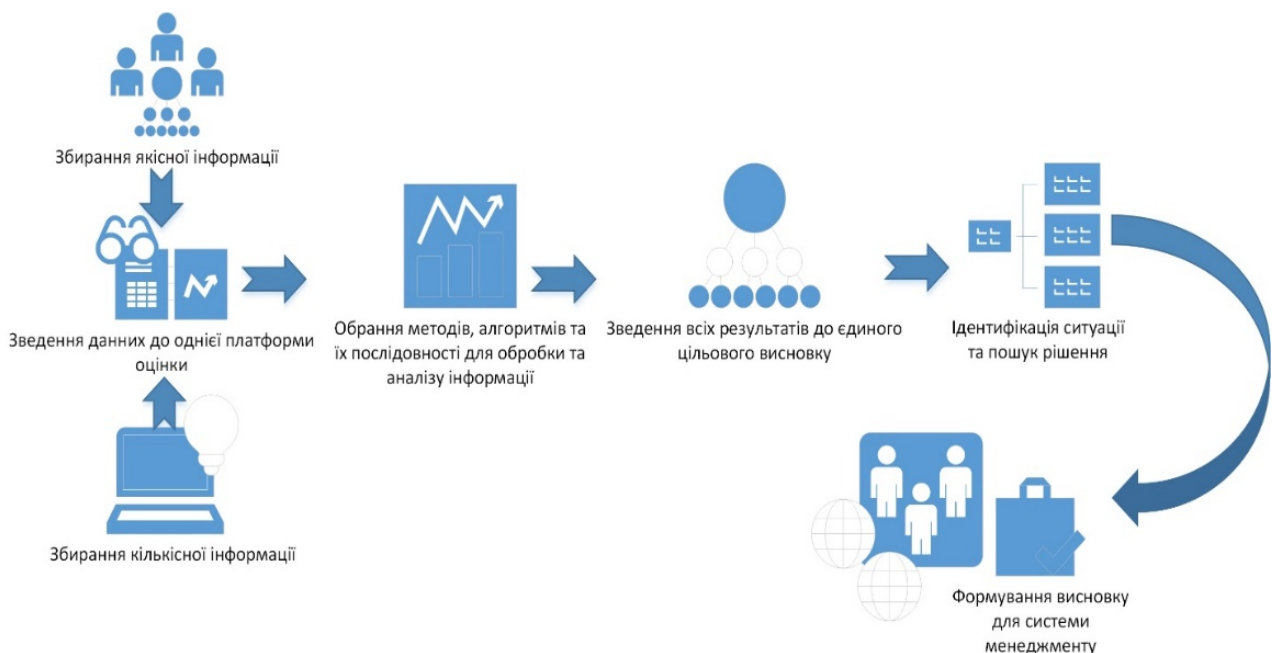


Рис.1. Методологічна структура роботи контролінгу

Він не замінює управління, а лише переводить його на якісно новий

рівень. В подальшому необхідно розглянути механізми запровадження контролінгу на вітчизняних підприємствах, проаналізувати проблеми, які при цьому виникають та запропонувати рішення щодо їх нівелювання.

Список літератури: 1. Хан Д. Планирование и контроль. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / Д. Хан, Х. Хунгенберг : [пер. с нем. ; под ред. Головача Л. Г., Лукашевича М. Л. и др]. - Финансы и статистика, 2005. – 928с. 2. Манн Р., Контроллинг для начинающих / Р. Манн, Э. Майер.— М.: Изд-во «Финансы и статистика», 2004. — 301 с.

О.О. Куліш, студентка НТУ «ХПІ», Харків

Н.Б. Токар, ас. НТУ «ХПІ», Харків

ОБЛІКОВА ОЦІНКА СУМНІВНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI ТА ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ

Дебіторська заборгованість, як частина оборотного капіталу підприємства, відіграє важливу роль у господарському обороті. Вона дозволяє довести до логічного завершення операційний цикл, тобто здійснити реалізацію продукції, робіт та послуг, залучити покупців шляхом надання відстрочення платежу в умовах обмежень для реалізації продукції. Але через несвоєчасну сплату заборгованості (або несплату взагалі) в період кризових ситуацій загострюються взаємовідносини між суб'єктами реального сектору економіки, зростає питома вага дебіторської заборгованості серед інших активів підприємства, в наслідок чого погіршується фінансовий стан. Все це може призвести до банкрутства та ліквідації підприємства.

Саме тому проблеми регулювання оптимального обсягу дебіторської заборгованості та режиму її інкасації, визначення умов для визнання сумнівної заборгованості є актуальними на теперішній час. Вирішення цих питань надасть змогу покращити рівень та якість обліково-аналітичної інформації для прийняття антикризових управлінських рішень.

Таким чином, метою роботи є дослідження обліку сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості з урахуванням норм Податкового

кодексу та розгляд пропозицій щодо визначення величини резерву сумнівних боргів. Проблемами відображення в обліку сумнівної дебіторської заборгованості займалися Бутинець Ф.Ф., Кірейцев Г.Г., Малюга Н.М., Пушкар М.С., Жук В.М., Хендриксен Є.С., Гальперин Я.М. Фінансові аспекти антикризового управління підприємством розглянуті в наукових роботах Лігоненко Л.О., Галенко О.М.

Поняття сумнівної заборгованості визначено в П(С)БО 10 як сумнівний борг, можливість стягнення якого ще не втрачено, але є підстави вважати, що він може перетворитися у безнадійний [1].

Безнадійна заборгованість визначається як поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позивної давності (за Цивільним кодексом України три роки або 1095 днів, протягом яких кредитор може звернутися до суду з вимогами про стягнення боргу з боржників) [2].

У зв'язку із редакцією Податкового кодексу України у 2012 році відбулися певні зміни в обліку сумнівної та безнадійної заборгованості, а саме: скасовано досудовий порядок претензійної роботи щодо невиконання господарських договорів (при затримці сплати боргу більше ніж 90 календарних днів) та змінено алгоритм розрахунків стосовно оподаткованого прибутку у випадках несвоєчасного погашення боргів [3].

Проблема облікової оцінки дебіторської заборгованості полягає в тому, що стандарт не дає рекомендацій щодо визначення первісної та чистої реалізаційної вартості дебіторської заборгованості. Саме наявність достовірної оцінки первісної вартості заборгованості впливає на визначення величини резерву сумнівних боргів – одного із інструментів впливу на фінансовий результат.

П(С)БО 10 передбачає три окремих методи визначення величини резерву сумнівних боргів. Вибір підприємством будь-якого з них залежить від очікувань щодо майбутніх вигод, пов'язаних із використанням активу, та розумінням обставин, які найбільшим чином впливають на виникнення

сумнівної заборгованості. Отже, для визначення сумнівності підприємство:

- або застосовує коефіцієнт сумнівності на підставі визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході;
- або безпосередньо розглядає платоспроможність дебіторів за наявності відповідних відомостей;
- або застосовує коефіцієнт сумнівності на підставі класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення.

У П(С)БО 10 зазначається: «Визначена на основі класифікації дебіторської заборгованості величина сумнівних боргів на дату балансу становить залишок резерву сумнівних боргів на ту саму дату». Встановлена рекомендація передбачає щорічне донарахування дебетового залишку на бухгалтерському рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів» до величини визначеного резерву, що є неможливим при розрахунку коефіцієнту сумнівності за методом визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході. У такому випадку обліковий залишок резерву збільшується на величину визначеного резерву. Причина різниці в облікових підходах пояснюються тим, що баланс складається на момент часу, а звіт про сукупний дохід – за період часу.

Як висновок, слід відмітити, що уточнення визначення первісної та чистої вартості реалізації дебіторської заборгованості сприятиме консенсусу в обліку активів і доходів; а розробка та нормативне закріплення загальноприйнятої методики визначення сумнівних боргів сприятиме зменшенню кількості спотворень у фінансових результатах організації, що є важливим для прийняття антикризових управлінських рішень.

Список літератури: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс]: [в редакції Наказу Мінфіну України №627 від 27.06.2013] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua> 2. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]: [Редакція від 6.11.2014, підстава 1206-18] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua> 3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: [Редакція від 8.11.2014, підстава 1690-18] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua> 4. Іванова Л.Б. Облік заборгованості в антикризовому управлінні суб'єктів реального сектору економіки в контексті новацій Податкового кодексу України //Формування ринкових відносин в Україні. - №1 (128), 2012. 5.Сфіменко Т.І. Сумнівна дебіторська заборгованість: формування облікової політики // Економіка. Управління. Інновації. - №1 (11), 2014. 6. Пушкар М.С. Метатеорія обліку або якою повинна стати теорія: Монографія / М.С. Пушкар – Тернопіль: Карт-бланш, 2007. – 359 с.

О.С. Лемішовська, канд. екон. наук, асистент кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів

ПЕРІОДИЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ: ІСТОРИКО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

Дослідження історії виникнення, становлення і розвитку системи бухгалтерського обліку, як зрештою, і будь-яких сфер людської діяльності, визнається важливим фактором розуміння його сучасного стану і можливих напрямків розвитку. Періодизація дає змогу встановити, під впливом яких обставин отримував нових засад і напрямів розвиток обліку, виявити передумови еволюції об'єктів, методів та прийомів облікової системи. Дослідження історичних аспектів розвитку бухгалтерського обліку у координатах періодизації його змістової будови дозволяє розглядати цю систему такою з позиції зовнішніх факторів впливу на цю систему - практичних потреб конкретного суспільства, динаміку науково-технічного прогресу.

Протягом тисячоліть облік зазнав значних змін, які обумовлені історичними передумовами, що утворили технічну базу обліку і стали основою використовуваної тепер методології. Потреби чіткішої систематизації і структуризації розробок у сфері бухгалтерського обліку для наукового осмислення і розкриття методологічних проблем актуалізує дослідження періодизації обліку.

Аналіз останніх досліджень засвідчує достатньо підвищений інтерес науковців до історичних періодів розвитку обліку, узагальнення існуючих знань і приведення їх у впорядковану систему. Так, наприклад, Ф. Бутинець підвищений інтерес науковців аргументує тим, що «періодизація розвитку бухгалтерського обліку дозволяє прослідкувати історичну логіку, підійти до усвідомлення процесу зміни епох [1, с. 13]. Т. Пасько відзначає, що «вивчення періодизації розвитку обліку заслуговує надзвичайної уваги, тому що дозволяє зрозуміти сучасний розвиток і оптимальні напрямки прогнозування його

еволюції в майбутньому» [2, с. 16]. Я. Соколов потребу дослідження періодизації обліку пов'язує з «поліпшенням покращеного викладу предмета паралельно із з'ясуванням паралельних подій», спираючись на тезу Е. Стевелінка про те, що «узагальнене дослідження бухгалтерського обліку тільки зароджується», а всі «спроби узагальнення пов'язуються з класифікацією етапів розвитку обліку [3, с. 11]. Висновки переважної більшості досліджень обґрунтовано доводять актуальність науково-дослідних розробок за цим спрямуванням, містять низку аргументацій про їх потребу для сучасного вивчення історії бухгалтерського обліку.

В тематичній літературі відсутня узгоджена позиція дослідників щодо періодизації розвитку бухгалтерського обліку. Попри те науковці все ж дотримуються певних критеріїв при формуванні періодів у розвитку бухгалтерського обліку як наукової і прикладної дисципліни. Так, наприклад група науковців виділяє періоди розвитку обліку, розглядаючи їх паралельно з розвитком суспільства (А. Лозинський, В. Нікітін, Б. Коласс, К. Нарібаєв, Ф. Бутинець, Р. Маттесіч). Інші автори структурували періодизацію обліку відповідно до появи нових облікових категорій, парадигм облік (Л. Сей, Дж. Чербоні, Д. Стернінсон, Ф. Езерський, А. Рудановський, Р. Обер). Треті – визначають періодизацію обліку за розвитком окремих його методів (Ж. Шарара-Руссо, А. Хаар, В. Шу). Крім наведених існує група авторів (К. Робертус, Н. Стекі, Н. Стасей, В. Зомбард, Д. Едварс), які пов'язують періодизацію обліку з розвитком капіталістичного ладу, ототожнюючи облік з капіталізмом. На нашу думку такий підхід не заслуговує на увагу, оскільки у ньому облікова еволюція позбавлена як безперервності, так і самостійного змісту.

В економічно-бухгалтерській літературі наводяться й інші підходи до періодизації розвитку обліку, які базуються на різних ознаках. Так, наприклад О. Рудановський виділяв два етапи розвитку обліку: статистичний і бухгалтерський; М. Глаут'єр пов'язав еволюцію обліку з етапами розвитку контролю: державний контроль та автономний контроль; Л. Герберт

позиціонував стадії розвитку обліку з розвитком концепції управління; О. Галаган при виділенні етапів спирався на закон трьох стадій французького філософа О. Конта, пропонуючи теологічний, метафізичний та позитивний етапи розвитку обліку.

Я. Соколов, проаналізувавши спроби багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених (в тому числі Дж. Чербоні, Ф. Єзерського, О. Рудановського, О. Галагана), дійшов наступного висновку: «неможливо побудувати періодизацію розвитку складної системи, яким є бухгалтерський облік, за будь-яким одним критерієм». Виходячи з таких засад вчений пропонує класифікувати періодизацію розвитку обліку за багатьма ознаками: характером облікових носіїв та типом облікових реєстрів, видами обчислювальної техніки, організаційною структурою, цілями ведення, методології обліку, складом рахунків, формами рахівництва, галузями народного господарства, обліком витрат, інтересами осіб, зайнятих в господарському процесі, зміною наукових доктрин [3, с.21-26].

Погоджуючись з вищенаведеною класифікацією, на нашу думку, подані кількісно класифікаційні все ж доцільно скоротити, виділивши тільки ключові, які, передусім призвели до розроблення формалізованих процедур чи методів на кожному з періодів розвитку обліку. Саме тому розгляд періодизації обліку пропонуємо відслідкувати в контексті історичного розвитку його предмета і метода, які розкриваються на основі окремих об'єктів та специфічних методичних прийомів.

На натуралістичному етапі зародження обліку (4000 р. до н.е. – 500 р.) виникає поняття «факту господарської операції», зароджуються методичні прийоми: інвентаризація, як метод констатації наявних матеріальних цінностей та колація їх зіставлення, звірка. Розвиток інвентарного обліку здійснюється у двох напрямках: деталізацією об'єктів обліку, їх опис й облік кожного виду окремо (що був невід'ємно пов'язаний з організацією складського зберігання та відповідальністю осіб); класифікацією об'єктів у тому ж описі як обліковими реєстрами за групами засобів з підсумками (узагальнення в рамках натуральних

одиниць вимірювання облікових об'єктів). Слід відзначити, що на цьому етапі предмет і метод обліку не були розмежованими «інвентарні описи поєднували у собі первинний облік, форму поточного обліку, принцип реєстрації даних та звітність» [1].

Поява грошей призвела до переходу обліку на вартісний етап (500 р. – 1300 р.) та виникнення такого методу обліку як оцінка. Це спричинило роздвоєння при відображенні певних об'єктів обліку через натуральний та грошовий виміри. Поділ обліку на патримональний – облік майна (гроші виступають як міра вартості) та камеральний – відображення надходжень і видатків грошей (гроші виступають як засіб платежу), дав поштовх до виникнення нового об'єкта обліку – розрахунків.

Розподіл патримонального обліку на уніграфічний та диграфічний на теоретико-практичному етапі розвитку обліку (1300 р. – 1850 р.) перетворює потік інформації про господарські факти в упорядковану систему понять. Прийнято вважати, що з виходом в світ праці Л. Пачолі диграфічний облік знаходився на етапі становлення. В трактаті узагальнено основні методи ведення обліку, рахунки та подвійний запис, а узагальненим предметом обліку стає капітал.

Сукупність загальноприйнятих знань та їх систематизація, перехід від однієї парадигми до другої, безумовно характеризує облік як науку (науковий етап 1850 р. – 1950 р.), у якій в межах наукових шкіл формується її предмет та метод. Починається адаптація диграфічного обліку до господарських потреб. Виникають облікові теорії: юридична – предметом обліку якої стають права та обов'язки осіб та економічна – предметом обліку якої стають результати діяльності, що пов'язані зі зміною обсягу та складу майна. На противагу цим теоріям процедурна теорія обліку в процедурі вбачала мету, предмет і метод бухгалтерії – «предметом бухгалтерії можуть бути тільки здійснені господарсько-правові факти як зовнішнього, так і внутрішнього характеру» [1].

Покладаючи в основу облікового процесу психологічний аспект, англо-американська школа розвивала управлінську теорію обліку, обравши за основу

провідний на цей період в американській психології напрям – біхевіоризм. Базові засади цього напрямку вважали предметом психології не свідомість, а поведінку, а тому базові принципи, що переносилась на бухгалтерію є – «стимул – реакція», де документ – це стимул, а реакція бухгалтера повинна бути викликана цим стимулом. Отже, на цьому етапі еволюції розвитку обліку були закладені основи бухгалтерської науки, сформульований і обумовлений її категорійний апарат, досліджений зміст облікових процесів, що обумовило виникнення таких методичних прийомів як баланс та калькуляція та звітність.

Узагальнюючи досліджувану тематику слід погодитися з думкою Я. Соколова про те, що «...адекватна періодизація обліку є неможливою, а запропоновані ідеї це тільки підходи до неї... логіка науки дозволяє деколи краще зрозуміти ті чи інші процеси розвитку, але вона нічого, чи майже нічого не може сказати про те, як насправді розвивався бухгалтерський облік» [3, с. 26].

Список літератури: 1. *Бутинець Ф.Ф.* Історія бухгалтерського обліку: в 2-х частинах. Ч.1. Навчальний посібник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 512 с. 2. *Пасько, Т.О.* Історія бухгалтерського обліку: навч.-метод.посібник для самост. вивч. дисципліни / Пасько Т. О. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2009. – 141 с. 3. *Соколов Я.В.* История бухгалтерского учета: учебник / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов – М.:Финансы и статистика, 2004. – 272 с.

К. І. Ляшенко, магістрант, м. Харків, НТУ «ХП»

ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Основні засоби є найважливішим фактором виробництва, а в умовах ринкової економіки та прискорення НТП роль цього фактора в національній економіці істотно зростає. Процес виробництва будь-якого виду продукту вимагає необхідну кількість основних засобів. Для здійснення виробничої діяльності ефективно підприємствам потрібно постійно оновлювати основні засоби.

Також основні засоби мають економічне і соціальне значення на

макрорівні, що обумовлюється багатьма причинами.

По-перше, основні засоби є суттєвою частиною національного багатства країни, з їх зростанням збільшується і національне багатство країни.

По-друге, від величини основних фондів, особливо їх якісного стану, значною мірою залежить конкурентоспроможність вітчизняної продукції та ефективність виробництва.

По-третє, від кількісного і якісного стану, особливо активної частини основних фондів залежить рівень механізації і автомеханізації праці з усіма економічними і соціальними наслідками.

По-четверте, від величини та якісного стану основних виробничих фондів у народному господарстві значною мірою залежать темпи економічного зростання в країні.

По-п'яте, наявність достатньої величини основних фондів – це основа для економічної безпеки країни та її обороноздатності.

Тому, при визначенні основних засобів необхідно виходити з того, що вони є частиною активів, тобто ресурсів, контрольованих підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигод у майбутньому [1, с.331].

У зв'язку з цим, методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби та інші необоротні матеріальні активи, порядок розкриття інформації про них у фінансовій звітності, визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [2], які дозволяють виробляти не тільки їх правильний облік, динаміку, оцінку, але й аналізувати їх стан у поточний момент, величину зносу і розраховувати ефективність їх використання у процесі виготовлення продукції.

Однак, необхідно відзначити різні підходи до оцінки та обліку і розрахунку амортизації по-різному в податковому і в бухгалтерському обліку. Крім того, необхідно враховувати той факт, що з точки зору міжнародних стандартів існують деякі особливості відображення основних засобів в обліку.

Відповідно до Міжнародного стандарту фінансової звітності 16

основними засобами вважаються активи, які відповідають таким критеріям:

- матеріальність – наявність фізичної форми;
- сфера дії – утримуються підприємством для використання у процесі виробництва або для постачання товарів чи послуг, для здачі в оренду іншим особам або для адміністративних цілей;
- тривалість очікуваного строку використання – мають використовуватись більше від одного облікового періоду [3, с.266].

Основні засоби у формі засобів виробництва функціонують як чинники процесу праці доти, доки зберігають свою споживчу форму, в якій вони вступають у процесі виробництва. Засоби праці утримує тривалий час у сфері виробництва їхня функція – за допомогою засобів праці протягом певного періоду виготовляється продукція. Важливе значення має інвестування фінансових ресурсів у процесі оновлення основних засобів. Саме тому, на наш погляд, одним з ключових завдань для підприємства є їх оновлення. Якщо підприємство своєчасно реагує на впровадження інноваційних основних засобів, то воно має переваги щодо ринкової позиції та отримання додаткового економічного ефекту.

Тим більше, що в бухгалтерському обліку ті елементи виробництва, які впливають на створення конкурентоспроможності продукції, повинні правильно відображатися. Для потреб бухгалтерського обліку здійснюють оцінку кожного об'єкта основних засобів – закінченого пристрою з усіма пристосуваннями і приладдями до нього або окремого конструктивно відокремленого предмета, що призначений для виконання самостійних функцій.

Оцінка основних засобів – це спосіб вартісного вимірювання господарських засобів та джерел їх утворення. Для правильного ведення бухгалтерського обліку дуже важливим є правильність оцінки основних засобів.

Все викладене вище дозволяє зробити висновок. Основні засоби завжди були і є основою господарської діяльності підприємства, одним із ключових

елементів процесу виробництва продукції, а отже – одним із найважливіших об'єктів обліку і звітності, що характеризує загальний майновий стан підприємства, його економічний потенціал та інвестиційну привабливість. Інноваційні машини та обладнання, нові технології надають можливість підприємству підвищувати ефективність діяльності підприємства.

Список літератури: 1. *Огійчук М.Ф.* Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: Підручник / *М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, М.І. Беленкова та ін.* / За ред. проф. *М.Ф.Огійчука*. К.: Алерта, 2011. 1044 с. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 р.№92 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення 01.03.2014 р.) 3. *Садовська І. Б.* Бухгалтерський облік: навч. посіб. / *І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська*. К: Центр учбової літератури, 2013. – 688 с.

Е.И. Линник, канд. экон. наук, доц.

Н.В. Артеменко, ст. преп.

Н.В. Рисованная, студентка

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ СОГЛАСНО П(С)БУ, МСФО, ГААП США

В Украине продолжается процесс реформирования системы бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами. Для совершенствования национальных стандартов в Украине важно изучение опыта США и других стран. В связи тем, что основные средства, как правило, являются одной из наиболее значительных категорий активов предприятий, вопросы их учёта и отражения в отчетности актуальны и требуют тщательного изучения.

Существуют определенные отличия в принципах и правилах ведения учета основных средств предприятия по национальным положениям (стандартам) бухгалтерского учета (П(С)БУ), международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) и американским стандартам бухгалтерского учета (ГААП США).

Несмотря на то, что конвергенция между ОПБУ США и МСФО

продолжает оставаться основным приоритетом в работе как Совета по стандартам финансового учета США, так и Совета по международным стандартам финансовой отчетности, между двумя системами по-прежнему существуют значительные расхождения.

Затраты на капитальный ремонт. Согласно ГААП США затраты, связанные с заменой части актива, как правило, капитализируются, если они увеличивают будущий потенциал использования актива. Капитализированная замена амортизируется в течение оставшегося срока полезного использования актива. Согласно МСФО затраты, связанные с заменой ранее идентифицированного компонента актива, капитализируются, если получение будущих экономических выгод является вероятным и затраты могут быть надежно оценены. Капитализированная замена амортизируется в течение расчетного срока полезного использования, который может отличаться от оставшегося срока полезного использования замененной части. Остаточная стоимость замененных частей списывается с баланса.

Переоценка активов по ГААП США не допускается. По МСФО *переоценка* является допустимым вариантом учетной политики для всего класса активов и требует регулярной переоценки по справедливой стоимости.

Н.Ю. Мардус, канд. екон. наук, доц. каф. екон. аналізу та обліку НТУ «ХПІ»

Ю.М. Товт, магістрант каф. екон. аналізу та обліку НТУ «ХПІ»

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ ВИТРАТ І ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Формування витрат і доходів та аудит за їх здійсненням має важливе значення в умовах ринкових відносин. Адже з прийняттям нових законодавчих актів і нормативних документів відбувається адаптація порядку ведення обліку відповідно до міжнародних стандартів.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності викладені у П(С)БО 15 «Дохід» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», де доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов’язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання власного капіталу за рахунок внесків учасників (власників) [1].

Відповідно до п.16 П(С)БО 16 «Витрати» [1] загальновиробничі витрати поділяються на постійні та змінні. До змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування і управління виробництвом, що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності.

До постійних загальновиробничих витрат відносяться витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі витрати поділяються на розподілені та нерозподілені.

В П(С)БО 16 «Витрати» зазначено, що підприємства самостійно здійснюють поділ витрат на змінні та постійні і обирають базу їх розподілу, тому пропонується наступний розподіл загальновиробничих витрат.

В якості бази розподілу загальновиробничих витрат пропонуємо використовувати машино-години, так як виробництво використовуються більшою мірою пов’язані із використання обладнання та техніки (наприклад, значна вартість електроенергії для обладнання або вартість обслуговування обладнання).

Розподіл загальновиробничих витрат полягає в розрахунку суми постійних і змінних загальновиробничих витрат при умові досягнення підприємством нормальної потужності.

Розподіл загальновиробничих витрат відбувається між виробленою продукцією, де в якості бази розподілу використовується коефіцієнт розподілу, який визначається як відношення планової собівартості одиниці продукції до загальної суми планової собівартості за звітний період.

В обліковій політиці пропонуємо відобразити щодо обліку

загальновиробничих витрат наступні складові:

- базу розподілу загальновиробничих витрат;
- нормальну потужність підприємства;
- перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат.

В процесі дослідження особливостей документального оформлення операцій з обліку витрат пропонуємо для документального оформлення списання витрат на виробництво використовувати накладну-вимогу на внутрішнє переміщення, яка використовується для разового відпуску запасів всередині підприємства, зі складу у виробничий цех і є джерелом інформації з аудиту витрат.

Таким чином, правильно сформована облікова політика дозволить визначити показники собівартості, прибутку, податку на прибуток, показників фінансового стану підприємства, здійснювати облік і аудит.

Список літератури: 1. Наказ Міністерства України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку» від 29.11.1999 № 290. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу. - <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.

О.В. Мелень, канд. екон. наук, доц. кафедри економічного аналізу та обліку, м. Харків, НТУ «ХПІ»

Т.А. Гаріб'ян, магістр кафедри економічного аналізу та обліку, м. Харків, НТУ «ХПІ»

МАКСИМІЗАЦІЯ ПРИБУТКУ ЯК ВИРІШАЛЬНИЙ ЧИННИК ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток підприємства є потужним важелем динамічного розвитку виробництва та найповніше характеризує ефективність господарської діяльності підприємств.

Метою даної роботи є комплексне теоретичне обґрунтування основних шляхів зростання прибутку підприємства. В науковій літературі проблема

шляхів зростання прибутковості підприємства досліджена значною кількістю науковців, зокрема, це роботи В.Д. Базилевича, І.А. Бланка, С.В. Зазанської, С.Ф. Покропивного, А.М. Поддєрьогіна та інших вчених економістів. Але і понині актуальним питанням остається дослідження впливу різних факторів (внутрішніх та зовнішніх) на зростання прибутковості підприємства.

Сьогодні в економіці України питання одержання прибутку і підвищення ефективності виробництва є досить актуальними. Розмір отриманого прибутку має досить велике значення в діяльності підприємства, оскільки величина прибутку підприємства впливає на формування фінансових ресурсів підприємства, збільшення ринкової вартості підприємства, ефективність виробничої діяльності підприємства та економічний розвиток держави.

Прибуток у класичному розумінні являє собою різницю між ціною товару і затратами на виробництво товару — його собівартістю. Такий показник, безумовно, характеризує якість господарювання підприємства [1].

Прибуток синтезує всі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його господарської діяльності в цілому. Він являє собою різницю між сукупними доходами і сукупними витратами торгового підприємства, або між ціною реалізації та собівартістю продукції, товарів, послуг.

Максимізація прибутку є вирішальним чинником успішної конкурентоспроможності підприємства, його життєздатності і закріплення на ринку. Для збільшення прибутку підприємство повинне нарощувати обсяги виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг; розширювати асортимент і якість продукції, орієнтуючись на ринок, мотивувати своїх працівників щодо підвищення продуктивності їх праці, зменшувати витрати на виробництво і реалізацію продукції (тобто її собівартість), максимально використовувати свій потенціал, який є у розпорядженні, у тому числі фінансові ресурси, стратегічно вести свою цінову політику, оскільки на ринку діють переважно договірні ціни, професійно і грамотно будувати договірні відносини зі своїми клієнтами та партнерами, грамотно вкладати одержаний раніше прибуток для досягнення максимального ефекту.

Для вирішення проблеми знаходження шляхів та резервів збільшення прибутку підприємства необхідно системно аналізувати ефективність діяльності підприємств та чинники, які впливають на неї, постійно відстежувати і встановлювати резерви з максимізації прибутку і комбінувати різноманітні шляхи підвищення його рівня.

Список літератури: 1. Роль і місце прибутку в економіці підприємства [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.uaeconomic.com/ulens-1956-1.html>

М.В. Рета

БУХГАЛТЕРСЬКА ЗВІТНІСТЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Глобальні зміни у розвитку суспільства та функціонуванні світової економіки відбиваються, у першу чергу, на вимогах, критеріях, принципах формування та представлення інформації. Тобто зміна суспільного устрою та економічної ситуації призводить до зміни інформаційних потреб і пріоритетів, а значить, вимагає змін у ключовій інформаційній системі підприємства – бухгалтерському обліку. Бухгалтерський облік представляє собою низку взаємопов'язаних процесів збирання, обробки, накопичення, передачі та зберігання інформації, а результатом цих процесів (а значить і кінцевою ціллю функціонування системи) є саме складання звітності.

Дослідження питань складання та використання бухгалтерської звітності присвячені наукові роботи наших співвітчизників Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, С.А. Кузнецової, Н.М. Малюги, Л.В. Чижевської, В.М. Добровського, В.В. Сопка, Є.В. Мних, О. Адамик, П.Я. Хомина та закордонних колег А. Апчерча, Д. Друрі, Р. Каплана, В.Ф. Палія, Я.В. Соколова, Е.С. Хендріксена, Ч.Т. Хорнгрен. Проте питання щодо адаптації бухгалтерської звітності підприємства для задоволення інформаційних потреб системи прийняття рішень за умови підвищення якості та рівня достовірності релевантної інформації, наразі потребують уваги.

Бухгалтерська звітність складається з фінансової, податкової, статистичної та внутрішньогосподарської. Але у наш час, так склалося, що бухгалтерська звітність найчастіше ототожнюється з фінансовою. Таке ставлення сформувалося завдяки низці досліджень, проведених В.В. Сопко, В.В. Добровським, О.М. Коробко, Е.С. Соколовою, Д.А. Панковим та ін., які ототожнюють бухгалтерську та фінансову звітність. В наслідок цього, питання щодо змісту, структури, підходів до складання саме фінансової звітності на сьогоднішній день є достатньо висвітленими та врегульованими. Іншої думки дотримуються Л.М. Біла, І.Д. Ватуля, Ю.А. Верига, О. Жук, А. Озеран, М.М. Шигун, які вважають, що бухгалтерська звітність є більш широким поняттям, яке включає в себе фінансову звітність. У той же час, досить очевидним є той факт, що існуючі підходи до форми і змісту бухгалтерського звітності вже не задовольняють сучасні інформаційні потреби, а втілення у практику діяльності підприємств таких систем, як економічна додаткова вартість (EVA) або система збалансованих показників (BSC) знижують корисність облікової інформації, яка формується у системі бухгалтерського обліку.

Саме це спонукає до пошуку нових форм, видів та напрямків складання бухгалтерської звітності, які б могли відобразити тенденції розвитку підприємства в умовах динамічного, нестабільного та конкурентного середовища. Так, наприклад, С.А. Кузнєцова пропонує формувати інтегровану управлінську звітність з використанням синергетичного підходу, що передбачає комплексне врахування різних форм і рівнів зв'язків між елементами бухгалтерської звітності та системи управління [2]. П.Я. Хомин використовуючи системний підхід запропонував порядок формування звітності аграрних підприємств, проте він не визначив окрему систему цілей і порядку формування інформаційних вимог [4].

Отже існує певний цикл: склад та структура звітності визначаються видами обліку, а потреба в конкретному виді обліку зумовлена інформаційними вимогами, які визначаються зовнішніми та внутрішніми

користувачами інформації. Таким чином, послідовність процесу формування бухгалтерської звітності в узагальненому вигляді можливо представити наступним чином (рис.1).

На нашу думку, головною проблемою на сьогоднішній день залишається відсутність чіткого розуміння глобальної стратегії розвитку, як на рівні держави так і на рівні окремих підприємств, що в кінцевому рахунку призводить до неможливості остаточно сформулювати вимоги до системи бухгалтерського обліку, і таким чином, знизити рівень інформаційної ентропії.

У той же час, накопичення проблем, щодо формулювання інформаційних вимог призводить до неможливості визначити ступінь якості, надійності та достовірності бухгалтерської інформації та звітності.

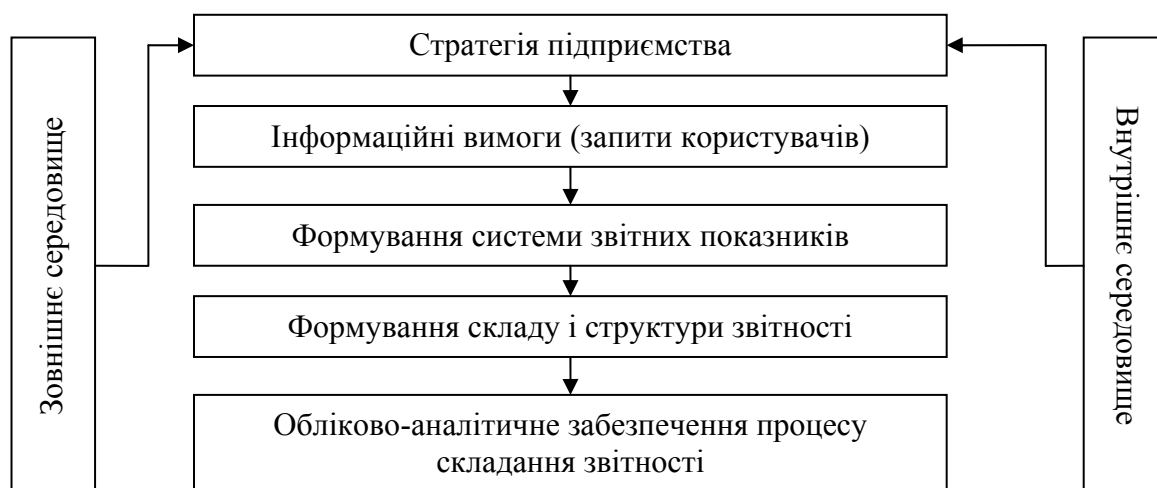


Рис. 1. Послідовність побудови системи формування бухгалтерської звітності (узагальнено автором на основі [1-4])

На нашу думку, вимоги щодо інформаційного забезпечення мають формуватися саме в системі менеджменту підприємства та формулюватися у вигляді набору конкретних показників, відповідно до яких вже в бухгалтерському обліку будуть сформовані методи отримання та обробки інформації, складання звітності відповідно до вимог.

Список літератури: 1. Шигун М.М., Іваненко В.О. Види звітності підприємств: підходи до їх класифікації [Електронний ресурс] / М.М Шигун., В.О Іваненко. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/4584/1/432.pdf>; 2..Кузнецова С.А. Інтегрована управлінська звітність:глобальні виклики та локальні рішення в епоху ноосфери / С.А. Кузнецова // Економічний нобелівський вісник – 2014 - №1(7) – С. 270-279. 3. Назаренко Т.П. Вимоги до

внутрішньої бухгалтерської звітності / Т.П. Назаренко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу – 2012 - Вип. 2 (23) – С. 200 – 206. 4. Хомин П.Я. Формування системи звітності сільськогосподарських підприємств та її облікового забезпечення: автореф. дис. ... докт. економ. наук / П.Я. Хомин. – К., 2004. – 30 с.

Л.С. Стригуль, канд. екон. наук., доцент НТУ «ХПІ», Харків

К.О. Панчева, магістрант НТУ «ХПІ», Харків

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІКУ

Власний капітал є основним джерелом формування господарських засобів акціонерного товариства. Його величина характеризує його платоспроможність та кредитоспроможність, забезпеченість коштами для покриття власних зобов'язань.

Метою дослідження є визначення особливостей формування та обліку власного капіталу акціонерного товариства.

Проблеми бухгалтерського обліку формування та змін власного капіталу досліджуються у працях: М.Д. Алексеєнко, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, В.В. Сопко та інших.

Згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», власний капітал – це частина в активах підприємства, що лишається після вирахування його зобов'язань [1].

Структура власного капіталу залежить від вимог законодавства щодо реєстрації внесків учасників. Кожен з видів капіталу має свою функцію.

Статутний капітал, основною функцією якого є забезпечення регулювання відносин власності. Облік статутного капіталу ведеться на субрахунку 401 «Статутний капітал». Його розмір фіксується в установчих документах і не може бути меншим за встановлену законодавством величину. Статутний капітал публічних та приватних акціонерних товариств, згідно із Законом України «Про акціонерні товариства», не може бути менше суми,

еквівалентної 1250 мінімальним заробітним платам, виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення акціонерного товариства. При цьому слід зазначити, що приватне акціонерне товариство здійснює випуск акцій для приватного розміщення, тобто серед засновників, кількість яких не повинна перевищувати 100 осіб. Публічне акціонерне товариство здійснює випуск акцій як для публічного, так і для приватного розміщення. Статутний капітал акціонерного товариства поділяється на акції рівної номінальної вартості. Відповідно до діючого законодавства, додаткова емісія акцій власного випуску при їхньому первинному розміщенні (поширенні), може бути здійснена двома шляхами:

- випуском у обертання «нових» акцій, для якого може бути кілька джерел додаткові внески (внески), реінвестиція дивідендів і сума індексації основних фондів, проведеної відповідно до постанов Кабінету Міністрів України;

- обміном раніше випущених облігацій акціонерного товариства на його акції, що знову випускаються. При збільшенні статутного капіталу шляхом підвищення номінальної вартості акцій кількість їх залишається без змін. Зменшення статутного капіталу може здійснюватися шляхом зменшення кількості акцій або зниження номінальної вартості акцій.

Додатковий капітал підприємства відображається на рахунку 42 «Додатковий капітал». Емісійний дохід - різниця між продажною вартістю акцій та номінальною, що була оголошена до реалізації. Інший вкладений капітал створюється шляхом внесення засновниками додаткових сум на добровільних засадах з метою сприяння розвитку підприємства. Рішення про додаткові внески приймається загальними зборами колективу. Додаткові внески не збільшують суму статутного капіталу, не порушують співвідношення часток у статутному капіталі і не реєструються в державних органах [2]. Інший додатковий капітал – це вкладення до власного капіталу, які не є зареєстрованими, отриманими в результаті господарської діяльності підприємства і не відносяться до видів додаткового капіталу, що наведені

раніше. До нього включається вартість безоплатно майна і індексації майна. Слід також зазначити, що в Україні відсутній конкретний порядок формування додаткового капіталу підприємств.

Резервний капітал, який представляє собою суму резервів, створених згідно з чинним законодавством або статутними документами за рахунок нерозподіленого прибутку у розмірі не менше 5% від прибутку щорічно. Загальна сума резервного капіталу повинна бути не менше ніж 15 відсотків статутного капіталу товариства [3]. Інформація про наявність та рух резервів відображається на рахунку 46 «Резервний капітал».

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) - чистий фінансовий результат діяльності підприємства після виплати доходів власників, створення резервного фонду. Його облік ведеться на рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».

Вилучений капітал являє собою фактичну собівартість викуплених акцій власної емісії. Згідно з законодавством акціонерне товариство може викупити у акціонера, оплачені ним раніше акції. Викуплені акції мають бути реалізовані чи анульовані протягом року [4]. Облік вилученого капіталу ведеться на рахунку 45 «Вилучений капітал».

Неоплачений капітал являє собою суму боргових вимог до засновників стосовно внесків до статутного (пайового) капіталу [4] і відображається на рахунку 46 «Неоплачений капітал».

Формування та облік власного капіталу акціонерного товариства має певну специфіку у відповідності до чинного законодавства. Цю специфіку слід враховувати при створенні підприємства, а також для забезпечення ефективного господарювання акціонерного товариства у майбутньому.

Список літератури: 1. *Ромашко О. М.* Удосконалення обліку власного капіталу на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2013_11_21_22_kampodilsk/sekcija_1_2013_11_21_22/udoshkonalennja_obliku_vlasnogo_kapitalu_na_pidpriemstvi/35-1-0-720; 2. *Нестеренко С.С.* Порівняльний аспект нормативного регулювання складових власного капіталу на підприємствах різних форм власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2962>; 3. Закон України «Про акціонерні товариства» № 514-VI, поточна редакція від 06.11.2014 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/514-17>; 4. *Бобяк А. П.* Організаційно-методичні аспекти обліку власного капіталу на підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2011/1/p_91_95.pdf

Р.Ф. Смолівик, канд. екон. наук, проф.

А.В. Фадєєв, канд. техн. наук, доц.

О.В. Коротун, ст. викл. НТУ «ХП»

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ, ПРОДУКТИВНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ

У сучасних умовах глобалізації економічних систем першорядного значення набуває створення засобів і продуктів праці зі значним змістом інтелектуальної праці. У зв'язку із цим виникає необхідність системного підходу до розробки методів, способів, інструментарію для процесу кількісного виміру інтелектуальної праці, його продуктивності, обліку, планування, аналізу ефективності використання.

Удосконалювання процесу керування інтелектуальною працею, як і розвиток самої науки, не можна зупинити. Він безперервний. Однак у сучасних умовах він, у першу чергу, повинен проявлятися в удосконалюванні соціальних відносин, у формуванні творчої особистості. Повинен бути заснований на принципах соціально орієнтованого маркетингу, з урахуванням міжнародних тенденцій у розвитку менеджменту, до яких можна віднести: здатність працювати в колективі, уміння зважати на думку інших; комунікабельність і критичність мислення; здатність аналізувати й узагальнювати отримані дані; ініціативність, наполегливість у досягненні мети; наукову ерудицію й ін. Визнання за особистістю права приймати рішення - це є визнання суспільством її зрілості; готовності до відповідальності, як міри цієї зрілості. Творча особистість живе й творить поза графіком, поза розкладом. Вона завжди на роботі...

Звичайно, розглянута проблема соціально-психологічної особливості методів обліку праці, продуктивності, керування, як і процес підготовки фахівців в області інтелектуальної праці, безумовно, вимагає концентрації праці філософів, соціологів, економістів, фахівців в області менеджменту.

Такий інтерес до дослідження аналізованої проблеми може бути викликаний тільки соціальною потребою; він повинен бути затребуваний всім суспільством країни в цілому.

Розуміння економічної сутності інтелектуального капіталу, праці, його продуктивності, методології його виміру є основною причиною виникнення нової підсистеми бухгалтерського обліку - бухгалтерського обліку інтелектуального капіталу.

Аналіз наукових досягнень, як попередників, так і сучасних економістів показує, що розробці методології виміру людського капіталу повинне передувати однозначне визначення сутності людського капіталу. Сам же метод виміру людського капіталу, для відповідності вимогам гарного економічного виміру, повинен ґрунтуватися на основних принципах, які вже кілька сторіч використовуються в науці - бухгалтерському обліку.

Необхідність рішення всього комплексу завдань в умовах глобалізації, що формує основи ноосферно-космічної цивілізації, визначаються зміною діючої раніше парадигми «праця - земля - капітал» на нову тріаду, вихідним пунктом якої є поняття «інтелектуальний капітал - праця - цінність». Причому, необхідно виходити з того, що зазначена вище «тріада» представляє модель виникнення поняття "цінності інтелектуальної праці" і визначає правила її розподілу.

Практичний досвід країн з розвинутою ринковою економікою дозволяє зробити висновок, що вихід із кризової ситуації завжди починається з інноваційної активності, що веде до відновлення основного капіталу, розвитку засобів виробництва, росту зайнятості й платоспроможності населення країни.

Однак добре відомо, що ефективність виробництва тільки на одну третину залежить від використання інноваційних процесів, а інша його частина визначається інтелектуальним капіталом трудових ресурсів, кваліфікацією, компетентністю менеджменту. Причому, світова тенденція складається саме в тім, що їхнє значення в нарощуванні економічного потенціалу будь-якої країни постійно зростає. Таке явище можна пояснити декількома причинами.

У сучасних умовах інтеграції економічних систем головним фактором, що забезпечує ефективність суспільного виробництва, стають не засоби праці, а працівники розумової праці тому менеджмент ХХІ століття стає менеджментом інтелектуальної праці.

Справа в тому, що інтелектуальні здатності будь-якої виробничої системи мають різні властивості, одним із яких є унікальне - бути джерелом підвищення ефективності виробничої діяльності за рахунок комбінації науково-технічного, виробничого, соціального, етичного потенціалу.

Крім того, у цей час зложилася своєрідна ситуація, що вимагає обліку фактора часу в процесі використання будь-якого нововведення. У зв'язку із цим значні переваги в конкурентоспроможності, у розвитку технічного й економічного потенціалу одержує не та країна, учені якої першими зробили яке-небудь наукове відкриття, а та, котра першої застосувала його в процесі виробництва

Необхідно враховувати й той факт, що процес інтеграції інтелектуального потенціалу трудових ресурсів, виробництва, методів менеджменту буде в значній мірі залежати від їхньої здатності, швидкості адаптації до вимог, що змінюються, зовнішнього оточення, ринку.

Із цієї причини в процесі розробки стратегічних мір антикризового керування важливе значення мають не тільки інноваційні процеси, але й забезпечення їхнього менеджменту відповідної ним інтелектуальним потенціалом як у кількісному, так і якісному співвідношенні, оскільки менеджмент будь-якої організаційної структури в цих умовах повинен бути готів до рішення зовсім інших проблем, досягненню інших цілей. Причому менеджмент стає особисто відповідальним, як за результати в досягненні цілей, так і за постійний процес його подальшого вдосконалювання, придбання нових знань і навичок, методів прийняття управлінських рішень.

У зв'язку із цим працівникам інтелектуальної праці необхідно опановувати навичками, здатністю ефективного керування: здатністю управляти самим собою; мати якості лідера; мати чіткі особисті цілі й орієнтир

на постійний професійний ріст; високу здатність впливати на колектив для досягнення цілей організації; прагне до навчання своїх підлеглих; раціонально використати їхній інтелектуальний потенціал.

Однак неправильно було б думати, що кожний із зазначених вище факторів рівною мірою ставиться до конкретної ситуації. У цих умовах необхідно враховувати й фактор «перешкод», що обмежували рішення зазначених завдань для керівника будь-якого рангу: стреси, тиск із боку внутрішнього й зовнішнього оточення; ерозія традиційних цінностей, переконань; нездатність організаційних систем забезпечити всі умови для постійного процесу навчання менеджменту; постійна необхідність адаптації до умов, що змінюються, зовнішньої й внутрішнього середовища оточення.

Якщо ж при цьому виходити із принципів системного підходу до рішення зазначених завдань, то необхідно враховувати, що найважливіша властивість системи, що є переконливим проявом закону діалектики про перехід кількості в якість, - сукупність об'єктів, взаємодія яких обумовлює наявність особливих інтегрованих якостей, невластивих утворюючим її частинам (властивість емерджентності). Таке визначення характеризує неаддитивність властивостей сукупності елементів, що відбивають систему, - властивість її нелінійності.

Так, наприклад, інтелектуальні можливості цілого колективу підприємства, організації далеко не рівноцінні сумі зазначених можливостей окремих його співробітників. Крім тієї властивості їх неаддитивності не означають не тільки відсутність нових властивостей, але й, у деяких випадках, зникнення деяких властивостей, елементів, які мали місце до об'єднання їх у систему. Одним з найважливіших властивостей складної системи є її ієрархічна структура керування по функціональних, організаційних і інших ознаках, для яких характерно велика кількість взаємозв'язків. Таким чином, їхнє поводження в складній технічній системі залежить, насамперед, від їх власної внутрішньої впровадженої структури й незначно від впливу взаємодії зі складною системою. Той же самий автомобіль, як складну систему, можна аналізувати як окремі її підсистеми: підсистема двигуна, шасі, рульового керування й т.д. У той же

самий час, якщо ми розглянемо таку складну інтелектуальну систему як мозок людини, що включає цілий ряд підсистем: більші й малі півкулі, мозочок і інші елементи, і спробуємо вивчити їхнє автономне функціонування, то внаслідок їх надзвичайно тісного взаємозв'язку вивчення кожного елемента такої системи виявиться зовсім марним. З погляду класифікації систем - дана система проста. А насправді, яка вона?

О.І. Савченко, канд. екон. наук, проф., НТУ «ХПІ»

Р.О. Нестеренко, ст. викладач, НТУ «ХПІ»

КЛЮЧОВІ ПИТАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПРИ ФОРМУВАННІ ЕКОСИСТЕМИ ІННОВАЦІЙ

Сьогодні активне конкурентне середовище вимагає від підприємств прискорення інноваційної діяльності, а однією з найпотужніших рушійних сил розвитку цивілізації стає творча діяльність людини. У сучасних умовах ефективність економіки, науково-технічний рівень виробництва, соціально-економічний прогрес залежать від обсягу накопичених суспільством знань та ефективності використання інтелектуальних ресурсів.

У світовій економіці відбувається постійне зростання важливості і впливу інновацій. Інтенсифікація НТП і тенденції, властиві сучасному етапу економічного розвитку, свідчать про те, що інноваційний тип розвитку буде визначальним, а економіка, відповідно, стає по своїй суті все більш інноваційною. Тому в сучасних умовах конкурентоспроможною може бути тільки інноваційна, тобто наукомістка, високотехнологічна економіка. Така економіка потребує розвитку інноваційної або підприємницької екосистеми, яка повинна складатися з чотирьох основних компонентів: ідей, підприємницького досвіду, джерел фінансування та спільноти, яка об'єднує їх в єдине ціле.

Створена в ході реалізації в НТУ «ХПІ» проекту TEMPUS INNOLAB платформа регіональної інноваційної екосистеми дає змогу університетам і інноваційним підприємствам співпрацювати одне з одним, а також залучати студентів і науковців до вирішення проблем, з якими стикаються компанії. Крім того, вона дає змогу краще розуміти та надалі розвивати регіональну інноваційну екосистему.

У сучасній економіці, що заснована на знаннях, інтелектуальні активи, такі як: інтелектуальна власність (ІВ), людський капітал і організаторські здібності грають вирішальну роль в господарській діяльності та економічному зростанні. Збільшення ринкової вартості підприємств, в значній мірі, залежить від їх інтелектуальних активів. Тоді управління цими активами повинно бути спрямоване на виявлення додаткового способу отримання прибутку. Це має особливе значення у випадку з об'єктами інтелектуальної власності (ОІВ).

Підприємства вже давно використовують ІВ різними способами, забезпечуючи підвищення своїх конкурентних позицій як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. Інтелектуальна власність і конкурентна політика підприємств доповнюють один одного, тому що вони сприяють інноваціям, технічному прогресу і зрештою задовольняють потреби споживачів. Ряд авторів зазначають [1], що законне використання інтелектуальної власності може обмежити конкуренцію в короткостроковій перспективі, створивши тим самим компроміс між перевагами посилення конкуренції і вигоди від подальших інновацій.

Для підприємств стає, усе більш необхідний перехід до моделі відкритих інновацій, заснованих на співпраці і зовнішніх джерелах знань [2]. Підприємства впроваджують ОІВ не лише шляхом включення винаходів в нові продукти, процеси і послуги, але і ліцензуючи їх іншим підприємствам або дослідницьким організаціям. Крім того, патенти відіграють важливу роль у процедурі залучення зовнішнього фінансування від банків, венчурних фондів та інших фінансових джерел.

Дослідження проведені в Європейському союзі показали [3], що серед

різних причин патентування інноваційних продуктів, найчастіше було запобігання копіюванню (98,9%), протидія патентування конкурентами (наприклад, блокування) (80,3%), запобігання позовам (72,3%), подальше використання для переговорів (наприклад, перехресне ліцензування) (55,2%), в цілях підвищення репутації (38,8%), створення ліцензійного доходу (29,5%).

Останні тенденції показують збільшення долі підприємств, які використовують патенти для підвищення показників фінансової діяльності, а саме генерації доходів від ліцензування. Роль комерціалізації ОІВ в стратегії підприємств стає усе більш значною.

Так, у багатьох підприємств є винаходи, які вони не використовують на національних ринках. Наприклад, коли винахід виходить за межі основного бізнесу підприємства. У таких випадках ліцензування технології третій стороні може забезпечити дохід без ризиків надмірної конкуренції. Виділяють прагнення ліцензіара до створення своєї технології як певного стандарту в галузі. Максимально відкриті умови ліцензування можуть забезпечувати широке використання технології, що стала стандартом. Інші ліцензують свої ОІВ в обмін на ліцензії, з додатковими технологіями. Також є випадки коли ліцензіари можуть лише проводити дослідження і розробки без можливості або бажання комерціалізації ОІВ у власному виробництві. У таких випадках ліцензування технології є бізнес-необхідністю.

Інтелектуальні активи відіграють ключову роль в стимулюванні інновацій і економічному зростанні. Саме визначена необхідність ефективного управління і комерціалізації ОІВ буде сприяти як подальшому розвитку економіки знань в цілому, так і підвищенню конкурентоспроможності окремих галузей. У зв'язку з цим питання формування екосистеми інновацій, механізми технологічного трансферу набувають статусу великої системної проблеми не тільки в конкретно-практичному відношенні, але і в рамках фундаментального економіко-теоретичного аналізу.

Таким чином, в економічних науках вкрай актуальними стають питання вивчення характеристик і законів інноваційного розвитку економіки, а також

проблеми економічної політики, пов'язані з формуванням інноваційного характеру економіки та розбудови підприємницьких екосистем інновацій.

Список літератури: 1. Савченко О.И., Нестеренко Р.А. Интеллектуальная собственность и новая экономическая теория институтов / Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія Економічна. Випуск 103 - 3. Донецьк, Дон НТУ, 2006. -220с., 126-129с. 2. Chesbrough, H. (2003), Open Innovation: The new imperative for creating and profiting from technology, Harvard Business School Press, Boston, Mass. 3. Arora, A., A. Fosfuri, and A. Gambardella (2001), Markets for Technology: The Economics of Innovation and Corporate Strategy, MIT Press, Cambridge, Mass.

Ю.Ю. Соловьёва, Национальный Горный Университет (г. Днепропетровск),
М-ОА-13

УЧЕТ И КОНТРОЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА - ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ НА ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Физическое лицо-предприниматель – самая простая организационно-правовая форма субъекта хозяйственной деятельности, для которой не предусмотрено учредительных документов и стартового капитала. Согласно Гражданскому кодексу Украины, любое физическое лицо может осуществлять предпринимательскую деятельность только после государственной регистрации, установленной законом. Осуществив такую регистрацию, физическое лицо приобретает статус физического лица-предпринимателя.

Любой бизнес находится в поисках перспективных рынков сбыта. Новые виды деятельности, увеличение численности сотрудников, расширение ассортимента производимой продукции ставит перед физическим лицом-предпринимателем вопрос о переходе с упрощенной системы на общую систему налогообложения. Переход может быть добровольным и спланированным, но может быть и вынужденная смена, в случае превышения допустимого объема дохода. Здесь важно обратить внимание на то, что в случае нарушения других правил пребывания на упрощенной системе налогообложения, не связанных с превышением дохода (например, превышения численности работников, применения неденежных способов

расчетов, осуществления запрещенной деятельности и т. п.), предприниматель в обязательном порядке переходит на общую систему.

Предприниматель на общей системе налогообложения обязан применять при расчетах за товары или услуги регистраторы расчетных операций (кассовые аппараты) или расчетно-кассовые книги. Необходимо подавать отчетность по применению кассовых аппаратов. До 1 января 2014г. эти кассовые аппараты должны быть подсоединены к сети Интернет, чтобы отправлять отчетность в налоговую администрацию электронной почтой.

Физическое лицо, которое переходит с упрощенной системы налогообложения на общую систему, не обязано регистрироваться плательщиком НДС, если общая сумма от осуществления операций по поставке товаров/услуг, подлежащих обложению НДС, начисленная (уплаченная) такому лицу в течение последних 12 календарных месяцев, совокупно не превышает 300000 грн (без учета НДС). Одновременно такое физическое лицо-предприниматель может добровольно зарегистрироваться как плательщик налога, если объемы поставки товаров/услуг другим налогоплательщикам за последние 12 календарных месяцев совокупно составляют не менее 50 процентов общего объема поставок. В последнем случае такая регистрация осуществляется по его заявлению.

Предприниматель на общей системе налогообложения обязан за себя уплачивать авансовые платежи по налогу на доход и по единому социальному взносу (ЕСВ). Сроки уплаты – до 15 марта, до 15 мая, до 15 августа, до 15 ноября. Для вновь зарегистрированного предпринимателя эти суммы рассчитываются из ожидаемого годового дохода, что, конечно, сложно спрогнозировать. Уже работающие предприниматели уплачивают авансовые платежи, рассчитанные из суммы дохода за предыдущий год. Предприниматель может уменьшить сумму авансовых платежей.

Отчитываются по налогу на доход предприниматели на общей системе налогообложения раз в год – до 10 февраля, в том числе и иностранцы, зарегистрированные предпринимателями в Украине. Окончательный расчет

налога на доходы физических лиц за отчетный налоговый год осуществляется плательщиком самостоятельно согласно данным, указанным в годовой налоговой декларации, с учетом уплаченного им в течение года налога на доходы физических лиц и сбора за осуществление некоторых видов предпринимательской деятельности на основании документального подтверждения факта их уплаты.

В случае если физическое лицо - предприниматель получает другие доходы, чем от осуществления предпринимательской деятельности, в рамках выбранных им видов такой деятельности, такие доходы облагаются налогом по общим правилам, установленным настоящим Кодексом для налогоплательщиков – физических лиц (Ст. 177.6 НК).

При наличии наемных работников у предпринимателя, он обязан начислять и удерживать из заработной платы работников налог на доход и ЕСВ, а также отчитываться по этим суммам в установленной форме в налоговую администрацию и в пенсионный фонд.

Предприниматель, оформляя трудовые отношения с наемным работником, должен строго выполнять порядок, установленный Постановлением № 1168. Заключенный физическим лицом-предпринимателем с наемным лицом трудовой договор регистрируется в Государственной службе занятости в недельный срок с момента фактического допуска работника к работе.

Проведенный мониторинг позволил определить, что при определенных обстоятельствах и условиях общая система налогообложения для физических лиц-предпринимателей, на первый взгляд, - выгодный вариант, однако работать на этой системе не просто. И дело не только в том, что налогов нужно платить больше. Главное, что для этой категории налогоплательщиков очень усложнили порядок учета расходов. Без специальных знаний бухгалтерского учета предпринимателям на общей системе не обойтись. Им, для примера, нужно знать, из чего состоит себестоимость продукции, товаров, работ и услуг, а также, какие расходы относятся к прочим. Ведь момент признания расходов

теперь связан не только с получением дохода.

Впоследствии многие предприниматели задают себе вопрос о том, какая форма ведения бизнеса будет более выгодной: работать предпринимателем на общей системе налогообложения или зарегистрировать общество с ограниченной ответственностью.

Н.Б. Токар, ас., НТУ «ХП», Харків

Г.Л. Подольська, ст. викл., НТУ «ХП», Харків

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ТА ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК УЦІНКИ ЗАПАСІВ

В умовах кризового періоду економіки підприємства України стикаються з проблемами реалізації готової продукції. Все частіше вони змушені відпускати готову продукцію на склад, щоб не призупиняти виробництво. Продукція, яка тривалий час знаходиться на складах, втрачає свою первісну якість і може бути реалізована тільки за зниженою ціною, тобто за ціною реалізації. Тому для підприємств, що є платниками податків, дуже важливо правильно відобразити операції з уцінки запасів в обліку.

Основним документом, що регламентує порядок та умови відображення в бухгалтерському обліку та фінансової звітності таких господарчих операцій, є П(С)БО №9. Відповідно до цього положення запаси відображаються по чистій реалізаційній вартості, якщо на дату балансу їх ціна знизилась або вони зіпсовані, застарілі, або іншим чином втратили первісно очікувану економічну користь. У випадку наявності об'єктивних даних щодо знецінення запасів, вони підлягають уцінці на дату балансу [2].

Згідно з Положенням про порядок уцінки товарно-матеріальних цінностей уцінку товарів можливо проводити, якщо вони не продаються (не використовуються у виробництві) більш трьох місяців або частково втратили свою первісну цінність. Уцінка проводиться тільки за рішенням керівника

підприємства та згідно з результатами проведеної інвентаризації. При цьому уцінці не підлягають товари, які оформлені під заставу, знаходяться у резерві або на відповідальному збереженні [3]. Розміри уцінки товарів визначаються комісією на підставі експертних оцінок з урахуванням ступеню втрати їх споживчих властивостей та насиченості ринку такими товарами. Данні про уцінку товарів, продукції заносяться до опис-акту відповідної форми згідно додатку до Положення про порядок уцінки товарно-матеріальних цінностей. Результати уцінки відображаються у тому ж місяці, в якому було складено опис-акт уцінки.

Відповідно до вимог П(С)БО №9 сума, на яку первісна вартість запасів перевищує чисту вартість їх реалізації, та вартість повністю втрачених (зіпсованих або яких не вистачає) запасів в бухгалтерському обліку списується на витрати звітного періоду [2]. Також доцільно урахувати те, що згідно з п.7 Положення про порядок уцінки товарно-матеріальних цінностей після виявлення товарів, продукції та надмірних товарно-матеріальних цінностей підприємствами мають бути знайдені можливості їх максимальної реалізації, уцінці підлягають тільки запаси, що обліковуються на балансі підприємства та не продані на дату балансу.

У Податковому кодексі України (п.152.10 ст.152) визначено, що у випадку прийняття платником податку рішення про уцінку активів згідно правилам бухгалтерського обліку, така уцінка з метою оподаткування не змінює балансову вартість активів та доходів чи витрат такого платника податків, пов'язаних з придбанням вказаних активів [1]. При цьому норми вказаного пункту не застосовуються до операцій, за якими іншими нормами цього Кодексу передбачено визнання доходів та витрат згідно даних бухгалтерського обліку. Оскільки рішення з уцінки активів приймається згідно правилам бухгалтерського обліку, то необхідно виконувати вимоги Положення про порядок уцінки товарно-матеріальних цінностей.

Список літератури: 1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246 (із змінами та доповненнями) 3. Положення про порядок уцінки та реалізації залежальї продукції з групи товарів

О.І. Артеменко, студентка групи ЕК-50ас, НТУ «ХП»

О.О. Фальченко, канд. екон. наук, доц., НТУ«ХП»

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В процесі господарської діяльності підприємства одержують фінансові результати в вигляді прибутку або збитку. Фінансові результати діяльності підприємства значною мірою залежать від рівня управління його фінансами, що обумовлює необхідність розвитку інформаційної системи фінансового менеджменту, удосконалення її організаційної структури, визначення принципів утворення та умов розподілу і поєднання інформаційних потоків.

В умовах ринкової економіки отримання прибутку та забезпечення рентабельної діяльності суб'єкта господарювання є необхідною складовою, яка обумовлює зростання ринкової вартості підприємства. Як основний узагальнюючий показник фінансових результатів діяльності підприємства, прибуток є важливим джерелом формування його капіталу, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності.

Основною проблемою обліку витрат і доходів підприємства, на нашу думку, є проблема повноти та своєчасності відображення їх у бухгалтерському обліку. В результаті дослідження даної проблеми було виявлено, що переважна більшість підприємств відображає власні витрати і доходи неповністю. Варто звернути увагу на те, що витрати відображають більш повно, ніж доходи. Це пов'язано з тим, що витрати важче приховати, адже їх легше проконтролювати, аніж доходи.

Заниження суми доходів здійснюють насамперед для того, щоб значно звузити базу оподаткування, тобто підприємства таким чином ухиляються від

сплати податків. У величині доходів в першу чергу занижують виручку від реалізації продукції[1]. Найбільш поширенішими випадками являються такі:

- заниження в первинних документах даних про виручку, шляхом заниження кількості куплених товарів, заниження ціни реалізації товарів або оплата товаром («чорний бартер»);
- заниження в документах обліку відомостей про виручку, шляхом утримання нереальних торгових місць, зменшення величини доходів за здачу в оренду основних засобів виробництва, покупки і реалізації товарно-матеріальних цінностей за готівковий розрахунок.

Щоб ухилитися від сплати податків підприємства занижують суму оподаткованого прибутку, шляхом створення незареєстрованого підприємства, завищення витрат на оплату праці, завищення численності працюючих і тому подібне. Тому ми вважаємо, що з метою посилення контролю за рухом податків, облік податку на додану вартість потрібно здійснити на окремому синтетичному рахунку[2].

На нашу думку, найвищий відсоток у структурі витрат, що залишається поза обліком, належить до витрат оплати праці, тому немає нічого дивного, що в науковому обігу з'явився термін «тіньова зарплата». Важливим аспектом являється той факт, що з метою приховання прибутків від оподаткування, підприємства завищують дані про матеріальні затрати в звіті про фінансові результати.

Головною проблемою обліку витрат і доходів підприємства є проблема створення єдиної інформаційної загальнодержавної бази норм і нормативів для обліку та контролю за витратами й доходами підприємства. Величезна частка матеріалів, що списуються на витрати підприємств, насправді розкрадається чи використовується на виготовлення тіньової продукції, яку підприємство ніяк не відображає в обліку і за яку не платить жодних податків [3]. На сьогоднішній день нормативна база є застарілою, тому не в змозі за цим прослідкувати. Тому потрібно створити нову нормативну базу, яка в свою чергу стане запорукою елементарної дисципліни та порядку на підприємстві, скоротить суми

непродуктивних витрат та необліковуваних доходів.

Отже, запропоновані зміни в обліку доходів і витрат удосконалять подальший розвиток обліку фінансових результатів підприємства.

К.А. Флоря, студентка 5 курсу

Н.Ю. Єршова, канд. екон. наук, доц.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В умовах ринкової економіки конкурентоспроможність підприємства залежить від рівня ефективності його діяльності, яку характеризують фінансові результати, одержані внаслідок господарювання, якими можуть бути як прибутки, так і збитки. Фінансовий результат – це інтегрований показник, який формується в процесі порівняння доходів від реалізованих об'єктів діяльності підприємства і витрат на їх створення [1].

Кожне підприємство зацікавлене не тільки в отриманні прибутку, а й у його збільшенні, тому особливого значення набуває якісний аналіз та об'єктивна оцінка фінансового результату, що дає змогу виявити додаткові резерви росту та прогнозувати свою діяльність.

Враховуючи аграрну направленість нашої економіки, особливо актуальною стає проблема аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств.

Метою аналізу фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств є визначення повноти та якості їх отримання; оцінка динаміки та структури абсолютних і відносних фінансових показників; аналіз впливу виявлених факторів на фінансові результати; пошук резервів зростання прибутку і рентабельності та визначення шляхів їх впровадження.

У процесі аналізу фінансових результатів доцільно використовувати

наступні методи:

- горизонтальний (трендовий) аналіз передбачає вивчення динаміки окремих показників прибутковості й порівняння їх з показниками попереднього періоду (за кілька звітних періодів);
- вертикальний аналіз – визначення структури показників формування прибутку та вплив кожної позиції фінансової звітності на загальний фінансовий результат;
- порівняльний аналіз, який характеризується співставленням показників прибутковості між собою, з середньогалузевими даними, даними підприємств-конкурентів, структурних підрозділів підприємства, порівняння звітних і планових показників прибутковості (доходів, затрат);
- аналіз коефіцієнтів – дослідження взаємозв'язків між окремими показниками;
- факторний аналіз – це аналіз впливу окремих факторів (причин) на результативний показник за допомогою детермінованих чи стохастичних прийомів дослідження.

Для аналізу фінансових результатів вагоме значення має аналіз абсолютних і відносних показників. Абсолютними показниками є доход (чистий доход) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг; собівартість продукції; валовий і чистий прибуток й інші.

Відносні показники на відміну від абсолютних величин дають змогу оцінити рівень отриманого прибутку (збитку) в розрахунку на одиницю затрачених ресурсів і дозволять порівнювати ефективність функціонування підприємств з різними обсягами виробництва (розмірами) [2].

Для підприємств аграрного сектору особливо важливим є показник рентабельності, аналіз якого відображає, які види продукції (у розрізі рослинництва і тваринництва) і які господарські підрозділи забезпечують найбільшу прибутковість.

Основним джерелом аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств виступає форма №2 «Звіт про фінансові

результати (звіт про сукупний дохід)» і статистична звітність форма №50-сг.

За допомогою звіту про фінансові результати підприємство проводить аналіз отриманого прибутку (збитку) за видами діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна), досліджує його структуру та динаміку, елементи його формування: доходи та витрати.

При аналізі фінансових результатів за формою №2 сільськогосподарських підприємств необхідно пам'ятати, що у випадку сплати підприємством фіксованого податку прибуток від звичайної діяльності до оподаткування співпадатиме з прибутком після оподаткування. [2].

Для більш повного аналізу фінансових результатів застосовують, характерну тільки для сільськогосподарських підприємств, форму №50-сг, що розкриває інформацію про доходи, витрати і собівартість в розрізі видів діяльності та видів продукції.

На основі даної звітності є можливість визначити прибутковість (як в абсолютних величинах так і у відносних) продукції що виробляється на підприємстві, що дозволяє визначити основні складові, які забезпечують позитивний фінансовий результат (прибуток) та запропонувати конкретні заходи щодо його збільшення.

Важливою особливістю сільськогосподарських підприємств є отримання фінансових результатів від біологічних активів, що регламентуються П(С)БО 30 «Біологічні активи». Фінансовий результат від основної діяльності складається з:

- фінансового результату від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів;
- фінансового результату від реалізації запасів – сільськогосподарської продукції та біологічних активів, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу;
- фінансового результату від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю за

вирахуванням витрат на місці продажу [3].

Оцінка і дослідження фінансового результату підприємств аграрної галузі відіграє важливу роль при плануванні та прогнозуванні прибутку. Однак, даний аналіз ускладнюється тим, що на фінансовий результат сільськогосподарських підприємств окрім загальновизнаних, впливають й інші додаткові фактори, які не властиві іншим суб'єктам господарювання. До таких факторів відносять: погодні умови, валовий збір урожаю, надзвичайні витрати при втраті врожаю, встановлення державних цін.

Таким чином, аналіз фінансових результатів сільськогосподарських підприємств, тобто застосування різних методів, оцінка абсолютних і відносних показників, використання інформаційної бази, у цілому не відрізняється від аналізу на інших підприємствах, однак має свої особливості:

- отримання фінансового результату від біологічних активів згідно П(С)БО 30 «Біологічні активи»;
- проведення аналізу показників доходу, собівартості, прибутку і рентабельності у розрізі видів діяльності та продукції за допомогою форми №50-сг.;
- залежність фінансового результату від кліматичних умов, урожайності та інших специфічних для даної галузі факторів.

Отже, аналіз фінансових результатів сільськогосподарських підприємств є одним із шляхів підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності підприємства, забезпечення потенціалу розвитку даної галузі економіки, а отримані результати аналізу сприяють ефективним управлінським рішенням, пошуку резервів їх покращення та впровадження у життя підприємства.

Список літератури: 1. Мороз Ю.Ю. Облік фінансових результатів діяльності підприємства/ Мороз Ю.Ю.// Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2013. – №2(64). – С. 135-141. 2. Дорогань Л. О. Основні напрями оцінки фінансових результатів аграрних підприємств / Л. О. Дорогань, А. П. Дорошенко // Фінанси України. — 2011. — № 2. — С. 105—108. 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» затверджено Наказом Міністерства фінансів України №790 від 18.11.2005р. зі змінами і доповненнями.

Х.М. Мєредов, студент НТУ «ХП», каф. ЕАіО

Т.Ю. Чайка, канд. екон. наук, ст. викл. каф. ЕАіО

ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансово-господарська діяльність підприємства являє собою цілісну систему, елементи якої тісно взаємопов'язані один з одним. Економічний аналіз резервів підвищення фінансової стійкості неможливо успішно провести у разі, якщо з поля зору дослідника випадають кілька або хоча б один значущий фактор впливу. Формування як можна більш повного, вичерпного переліку чинників фінансової стійкості є необхідною умовою успішності проведення аналізу і подальшого вироблення рекомендацій по розглянутій проблемі.

Проблемі систематизації факторів фінансової стійкості підприємства присвячені наукові дослідження багатьох авторів, зокрема, С.С. Грінкевича, В.В. Коваленко, О.В. Крухмаль, Р.Я. Пруц, М.Д. Путилової та ін.

Фінансова стійкість – комплексне поняття, що характеризує здатність підприємства як економічної системи протистояти негативним факторам впливу та зберігати рівновагу своїх активів та пасивів [4]. Фінансова стійкість забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства та завдяки ефективному їх використанню сприяє безперервному процесу виробництва і реалізації продукції [1].

Залежно від джерела виникнення фактори, що впливають на фінансову стійкість підприємства, доцільно поділяти на зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні). Екзогенні фактори незалежні від діяльності фірми, а отже, практично не піддаються управлінню з точки зору підприємства. Ендогенні фактори безпосередньо пов'язані з особливостями фінансово-господарської діяльності підприємства, а отже, є керованими [3].

Аналіз літературних джерел дозволяє зробити висновок, що більшість дослідників до основних внутрішніх факторів фінансової стійкості відносять такі: склад і структура продукції (послуг); розмір статутного капіталу; розмір,

структура та динаміка витрат, їх співвідношення з прибутком; стан майна і фінансових ресурсів, включаючи запаси і резерви [2].

Виходячи з логіки формування комплексу заходів, спрямованих на підвищення фінансової стійкості, внутрішні фактори впливу на фінансову стійкість підприємства вважаємо за доцільне класифікувати наступним чином: фактори, пов'язані з фінансовою діяльністю; фактори, пов'язані зі стратегією розвитку; фактори, пов'язані з інвестиційною діяльністю; організаційні чинники.

Подальша деталізація факторів дозволила виділити наступні фактори другого рівня.

Фактори, пов'язані з фінансовою діяльністю:

- негативна динаміка прибутковості та рентабельності;
- нераціональна фінансова стратегія;
- нераціональна структура активів (низька ліквідність);
- негативна динаміка ліквідності власного капіталу;
- перевищення допустимих значень фінансових ризиків;
- відсутність або недостатня страхування ризиків.

Фактори, пов'язані зі стратегією розвитку:

- відсутність або неадекватність стратегії розвитку;
- надмірно вузька або надмірно широка спеціалізація підприємства, недостатня диверсифікація асортименту;

Фактори, пов'язані з інвестиційною діяльністю:

- недостатня ефективність інвестиційного менеджменту;
- недостатня диверсифікація інвестиційного портфеля.

Організаційні фактори:

- неефективний маркетинг;
- низька кваліфікація персоналу;

Таким чином, на фінансову стійкість впливає цілий комплекс різноспрямованих факторів, як екзогенних, так і ендогенних. З метою

підвищення керованості фінансової складової діяльності підприємства, необхідний цілісний облік і аналіз цих факторів. Подальші дослідження можуть бути пов'язані з уточненням підходів до оцінки важливості груп і окремих факторів фінансової стійкості підприємства.

Список використаних джерел: 1. *Гринкевич С.С.* Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень / *С.С. Гринкевич* // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008, Вип. 18.5. – С.110-114; 2. *Коваленко В.В., Крухмаль О.В.* Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи / *В.В. Коваленко, О.В.Крухмаль* // Монографія. Суми: УАБС НБУ, 2007. – 198с.; 3. *Пруц Р.Я.* Визначення факторів фінансової стійкості страхової компанії / *Р.Я. Пруц* // 69-та студентська науково-технічна конференція: секція "Економіка і менеджмент" : збірник тез доповідей / Національний університет "Львівська політехніка". - Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. - С. 589-591; 4. *Путилова М.Д.* Факторы финансовой устойчивости предприятия / *М.Д. Путилова* // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – Вып. №20 (196), 2010. – С.75-79.

О.І. Линник, канд. екон. наук, доц.

А.А. Флоря, студ. 5 курсу

ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

На сьогоднішній день наявність дебіторської заборгованості та ефективне управління нею мають значний вплив на фінансову стійкість та платоспроможність підприємства. А у зв'язку з посиленням зовнішньоекономічних зв'язків, виходом українських підприємств на міжнародні ринки, потребою в значних іноземних капіталах, інтеграцією України в європейський економічний простір все більшої актуальності набувають питання організації обліку дебіторської заборгованості відповідно до зарубіжної практики, надання фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів.

Згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [1].

У міжнародній практиці дебіторська заборгованість відноситься до фінансових активів.

Більшість науковців і практиків визначають дебіторську заборгованість як борги. Наприклад, Ф.Ф. Бутинець трактує поняття дебіторської заборгованості як суму заборгованостей підприємств на певну дату [2].

Серед зарубіжних авторів дебіторська заборгованість трактується як така, яка виникає в процесі реалізації товарів, робіт, послуг. Наприклад, Є. Бріхгем визначає дебіторську заборгованість як суми, очікувані до надходження від клієнтів за вже продані товари [3].

У закордонній практиці дебіторська заборгованість також має такі варіанти перекладу: рахунки до отримання, рахунки дебіторів, дебітор за розрахунками.

Дебіторська заборгованість виникає в момент відвантаження товарів і виставлення платіжних документів на адресу покупця. Для відображення заборгованості по торгівельних операціях використовується рахунок «Рахунки до отримання» [4].

На суму відвантаження покупцям товарів за договірними цінами в обліку робиться запис:

Дт Рахунки до отримання

Кт Доходи від реалізації.

При отриманні грошей за відвантажені товари одночасно відображається закриття дебіторської заборгованості наступним записом:

Дт Грошові кошти

Кт Рахунки до отримання.

В міжнародному обліку дебіторська заборгованість поділяється на поточну заборгованість та не поточну (довгострокову). Останню в окремих країнах (наприклад, країнах Об'єднаних Арабських Еміратів) поділяють на середньострокову та довгострокову.

МСБО 1 «Подання фінансових звітів» виділяє у Балансі торговельну та іншу дебіторську заборгованість [5].

Торговельна (операційна) дебіторська заборгованість виникає в процесі звичайної операційної діяльності компанії за умови продажу товарів чи надання послуг в кредит.

Особлива (неопераційна) дебіторська заборгованість виникає від операцій, не пов'язаних з операційною діяльністю підприємства. До неї відносяться позики та аванси, видані працівникам або філіям компанії, депозити для покриття потенційних збитків, депозити, як гарантія платежу, дивіденди і відсотки до отримання тощо [6].

В зарубіжній практиці щодо класифікації дебіторської заборгованості в балансі існують лише загальні правила, які носять рекомендаційний, а не директивний характер.

Зазвичай дебіторська заборгованість в балансі зарубіжної компанії, зокрема в країнах англо-американської системи обліку класифікується:

- рахунки до отримання – вид дебіторської заборгованості, яка існує в результаті надання короткострокового кредиту («відкритий рахунок») продавцем покупцю. За нормальних умов кошти по рахунку повинні бути отримані протягом 30-60 днів;

- векселі до отримання;
- дебіторська заборгованість, не пов'язана з реалізацією.

В естонському балансі відображається також:

- дебіторська заборгованість дочірніх та материнських підприємств;
- дебіторська заборгованість пов'язаних підприємств;
- розрахунки з акціонерами;
- інша короткострокова дебіторська заборгованість [7].

У зарубіжних країнах оцінка дебіторської заборгованості проводиться на дату виникнення, дату погашення та на дату складання балансу. Причому на дату виникнення вона відображається за сумою виставленого рахунку або за сумою, зменшеною на величину знижки, на дату погашення – за сумою з урахуванням знижки (оплата в період дії знижки), на дату складання балансу – за сумою, скоригованою на знижку.

Тому однією з особливостей обліку дебіторської заборгованості є широке використання системи знижок.

Знижки, які надаються клієнтам, поділяються на дві групи:

- комерційні (торгівельні знижки);
- розрахункові (знижки за сплату в строк).

Торгівельні знижки (trade discounts) – процентні знижки від базисної ціни (при розпродажі, для постійних клієнтів), які не викликають облікових проблем.

Знижки за сплату в строк (each discounts) – процентні знижки, що надаються в залежності від строку сплати. Такого типу знижки надаються з метою змусити покупця сплатити рахунок до закінчення встановленого в договорі терміну. Саме такі знижки створюють проблему визнання дебіторської заборгованості, яка полягає в тому, що не ясно, чи отримає покупець знижку чи ні до того моменту, поки він не сплатить за товар [7].

Для відображення розрахункових знижок у зарубіжному обліку використовуються два методи: валовий і чистий.

При використанні валового методу обліку знижок за дострокову оплату, сума знижки не вираховується з доходу від продажу, тобто на рахунках обліку доходу і дебіторської заборгованості відображається загальна сума виставленого рахунку. Знижки відображаються лише тоді, коли відбувається оплата протягом періоду дії знижки [4].

Чистий метод передбачає первинне відображення в обліку дебіторської заборгованості за вирахуванням всієї можливої знижки, тобто за чистою вартістю, а за ситуації, коли покупець не використовує знижки, з'являється кредитовий рахунок «Втрачені (упущені) знижки за оплату в строк» [7].

На дату складання балансу дебіторська заборгованість оцінюється за чистою вартістю реалізації, яка визначається як різниця між первісною вартістю та знижками й сумнівною (безнадійною) заборгованістю.

Безнадійна заборгованість – це заборгованість, яка ймовірно, ніколи не буде сплачена.

Двома найбільш розповсюдженими методами обліку безнадійної заборгованості в більшості країн є метод прямого списання і метод нарахування резерву.

При використанні методу прямого списання очікувані збитки від безнадійних боргів не прогножуються, а списуються на витрати тоді, коли стає точно відомо, що рахунок не буде оплачено.

Метод прямого списання має ряд недоліків, а саме: складно точно визначити момент часу, коли заборгованість можна вважати безнадійною, він веде до порушення принципу відповідності доходів і витрат даного періоду. Тому даний метод можна використовувати у випадках, коли величина списаної безнадійної заборгованості не є істотною.

Метод нарахування резерву допускає розрахункову оцінку безнадійних боргів в кожному звітному періоді, навіть якщо на відповідний момент невідомо, які конкретно рахунки не будуть оплачені і неможливо визначити конкретний розмір безнадійної заборгованості [7]. Створення резерву для безнадійних боргів здійснюється такими методами:

- на основі загальної величини продажів;
- на основі загальної величини дебіторської заборгованості.

Отже, облік дебіторської заборгованості у зарубіжних країнах має свої особливості та є дещо відмінним від вітчизняної практики. На нашу думку, застосування гнучкої системи знижок є досить ефективним кроком для приваблення покупців, а також для своєчасного погашення заборгованості дебіторами. Тому запозичення зарубіжного досвіду дозволить удосконалити систему бухгалтерського обліку. Але як сказав Ф.Ф. Бутинець: «Зарубіжний облік не найкращий, так само як і не все в нашому обліку погано. Те, що для інших країн є добрим, може виявитись для нас значним кроком назад».

Список літератури: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999р. №237 зі змінами і доповненнями, внесеними Наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013р. №627. 2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручн. [для студ. вищ. навч. закл.] / за ред. Ф. Ф. Бутинця. – 6-е вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута». 2005. – 756 с. 3. Гайдучок Т. С. Основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній системі / Гайдучок Т. С., Цегельник Н. І. // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2012. – Вип. 9(1). – С. 190-199. 4. Воронко Р. М. Облік у зарубіжних країнах, 2012. -

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/>. 5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>. 6. *О.М. Губачова, СІ. Мельник* Облік у зарубіжних країнах: Підручник. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 432 с. 7. *Глушач Ю.С.* Особливості обліку дебіторської заборгованості в зарубіжних країнах/ *Глушач Ю.С.* // Вісник НТУ «ХПІ». – 2012. – № 1.(957).

Я.В. Биканова, студентка НТУ «ХПІ», каф. ЕАіО

Т.Ю. Чайка, канд. екон. наук, ст. викл. каф. ЕАіО

СИСТЕМА СПОСОБІВ ТА ПРИЙОМІВ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В даний час для будь-якого підприємства вкрай актуальними є питання підвищення ефективності використання всіх виробничих ресурсів, у тому числі фінансових. Застосування ефективних форм управління здатне надати підприємству необхідні конкурентні переваги. У зв'язку з цим необхідно забезпечити керуючій ланці можливість найбільш раціональним чином своєчасно проводити аналіз фінансових ресурсів підприємства, виявляти резерви і розробляти заходи по підвищенню ефективності використання ресурсів підприємства. Це можливо тільки за умови грамотного використання всього комплексу наявних у розпорядженні дослідника способів і прийомів аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. Чітка систематизація інструментарію аналізу фінансово-господарської діяльності сприяє підвищенню ефективності його використання.

Економічний аналіз як наука характеризується наявністю великої кількості фундаментальних теоретичних і практичних розробок, в тому числі і в галузі систематизації методів та прийомів аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. Різним методичним підходам до вирішення даної проблеми присвячені, зокрема, роботи М.І. Синькевич, Т.М. Василюшин, І.Р. Яремчук, Г.К. Габдулліної, Р.А. Хазіяхметової, Н.А. Остап'юк, О.В. Олійник.

Метою даної роботи є уточнення підходів до вибору в конкретному дослідженні та особливостям застосування різних методів аналізу фінансово-

господарської діяльності підприємства на основі системного підходу; визначення ролі і місця окремих способів і прийомів в системі методів аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства.

Слід зазначити, що у сучасній науковій літературі немає універсального визначення таких понять як «метод», «прийом», «спосіб». Нам представляється доцільним слідом за [1] зупинитися на наступному визначенні цих категорій.

Метод економічного аналізу - це спосіб системного комплексного вивчення, вимірювання і узагальнення впливу різноманітних чинників на результати економічної діяльності господарюючого суб'єкта, що здійснюється різними прийомами.

Прийом економічного аналізу - спосіб реалізації методу; одна або декілька математичних або логічних операцій, спрямованих на отримання конкретного результату аналізу [1].

Підсумовуючи різні підходи до класифікації методів аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, вважаємо за доцільне зупинитися на наступному, на наш погляд, найбільш функціональній класифікації:

- традиційні способи обробки інформації: порівняння; середніх величин; деталізації; угруповання; балансовий; графічний;
- способи детального факторного аналізу: ланцюгових підстановок; індексний метод; абсолютних різниць; відносних різниць; інтегральний метод; пропорційне ділення;
- способи стохастичного факторного аналізу: кореляційний аналіз; дисперсійний аналіз; компонентний аналіз; багатовимірний факторний аналіз;
- способи оптимізації показників: економіко-математичні методи; теорія масового обслуговування; теорія ігор; дослідження операцій.

Практика проведення фінансового аналізу дозволяє виділити шість основних (найбільш часто вживаних) прийомів аналізу фінансової звітності: горизонтальний; вертикальний; трендовий; аналіз відносних показників; порівняльний; факторний; кореляційний [4].

Слід зазначити, що вибір методів аналізу залежить від мети і передбачуваної глибини аналізу, а також від технічних можливостей виконання розрахунків. Істотне значення при виборі методів аналізу має те, як конкретний метод зарекомендував себе у попередніх випадках. Практика використання методів аналізу, частота їх застосування в певній мірі може виступати в якості непрямого індикатора їх інтегральної ефективності. Так, наприклад, в [3] наводяться такі дані про частоту застосування методів аналізу: до числа найбільш поширених відносяться горизонтальний, вертикальний і коефіцієнтний фінансовий аналіз. Також досить поширені трендовий та факторний аналіз. Найменш поширеними є економіко-математичні та функціонально-вартісні прийоми.

Такий розподіл методів аналізу пояснюється цілим комплексом причин: перш за все, це, звичайно ж, ефективність методу, однак має також значення і рівень кваліфікації економістів, які проводять аналіз, і обмеженість часових і грошових ресурсів, що зарезервовані для проведення аналітичних процедур, і інші фактори.

При виборі одного або групи методів, за допомогою яких планується проводити аналіз, слід враховувати обставини, що підвищують або знижують ефективність тих чи інших методів. Так, горизонтальний і вертикальний аналіз, як правило, використовуються разом, оскільки є свого роду доповненням один одного. Однак високий рівень інфляції значно знижує можливості цих видів аналізу [4]. Для елімінування інфляції перед проведенням аналізу необхідно здійснювати коригування показників з урахуванням індексу інфляції і, при необхідності, курсів валют. Ті ж міркування мають місце і для трендового аналізу.

Ще одним способом усунення впливу інфляції на результати аналізу є використання аналітичних коефіцієнтів. При оцінці фінансового стану підприємства найчастіше використовуються коефіцієнти майнового стану, коефіцієнти ліквідності та платоспроможності, коефіцієнти фінансової

стійкості, коефіцієнти оборотності активів, коефіцієнти прибутковості підприємства [4].

Метод порівняння є досить дієвим інструментом при застосуванні економічного аналізу в контролі, оскільки різкі, об'єктивно необґрунтовані зміни абсолютних величин або питомих часток розрахункових величин можуть бути індикаторами суттєвих недоліків та порушень у роботі аналізованого підприємства [2].

Перспективним напрямком в аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства є використання евристичних методів. Евристичні методи аналізу - це спеціальні методи аналізу, в яких важливу роль відіграють досвід, інтуїція, творче мислення. Евристичні методи доцільно застосовувати для аналізу ліквідності, платоспроможності, кредитоспроможності та інвестиційного потенціалу підприємства. Для характеристики загального стану підприємства доцільно використовувати методи дискримінантного аналізу, в основі яких - формування спеціальних узагальнюючих показників. Рейтингові методи можна використовувати для визначення рівня конкурентоспроможності та місця аналізованого підприємства серед інших господарюючих суб'єктів [5].

Таким чином, вибір набору методів дослідження залежить від цілей, часових рамок, стану зовнішнього середовища, кваліфікації та бюджету дослідження та інших факторів. Огляд системи методів аналізу фінансово-господарської діяльності дозволяє зупинитися на найбільш доречних в даних обставинах способах і прийомах, що підвищує загальну якість і ефективність аналізу.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку можуть бути пов'язані з уточненням залежності між ефективністю використання тих чи інших методів аналізу фінансово-господарської діяльності і характеристиками внутрішнього та зовнішнього середовища об'єкта дослідження.

Список використаних джерел: 1. Габдуллина Г.К., Хазиахметова Г.А. Метод экономического анализа как способ познания экономического субъекта / Г.К.Габдуллина, Г.А.Хазиахметова // Проблемы современной экономики. – 2013. - №2(46). – С.135 – 138; 2. Олійник, О.В. Економічний аналіз у системі контролю: взаємопроникнення науково-методичного інструментарію / О.В. Олійник, Т.В. Барановська // - Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Вип. 24 [Текст] : збірник наукових праць / Державний

вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". - Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. - С.142-149; 3. *Остап'юк Н.А.* Методика оцінки фінансового стану підприємств в умовах інфляції / *Н.А.Остап'юк* // Вісник ЖДТУ. – 2011. - №1(155). – С.127-129; 4. *Синькевич Н.І., Василюшин Т.М.* Аналіз існуючих прийомів і методів фінансового аналізу діяльності суб'єктів господарювання / *Н.І. Синькевич, Т.М.Василюшин* // Бізнес Інформ. – 2014. - №4. – С. 313-317; 5. *Яремчук І.Г.* Сучасні методи фінансово-економічного аналізу / *І.Г. Яремчук* // Вісник Маріупольського Державного Університету. Серія: Економіка. – 2011. – Вип. 1. – С.7-13.

О.І. Чернишенко, здобувач НТУ «ХПІ», економіст I категорії ДНВП «Об'єднання Комунар», м. Харків,

М.І. Ларка, канд. екон. наук, професор, НТУ «ХПІ», м. Харків

ПЛАНУВАННЯ І ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ГОЛОВНА УМОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Нестабільна політична і економічна ситуація, яка склалася в Україні в останній час, значно погіршила і без того непрості умови господарювання вітчизняних промислових підприємств. Значне здороження сировини і матеріалів, енергоресурсів та палива, різке падіння національної валюти, звуження ринків збуту вкрай негативно вплинули на фінансовий стан майже всіх вітчизняних підприємств.

Збитковість та банкрутство багатьох з них, зумовлено не лише політичною і економічною ситуацією, яка склалася в Україні, а й прорахунками в системі планування і управління витратами. Ефективність функціонування підприємств в таких умовах, у значній мірі, залежить від раціонального використання усіх видів ресурсів, що обумовлює необхідність застосування єдиної системи управління витратами, удосконалення методів і форм управління витратами, побудови адаптивних структур управління, їх гнучкості, забезпечення достовірною інформацією керівників для прийняття рішень, щодо закупівлі сировини, матеріалів, розробки стратегічних планів.

В науковій практиці дослідженням питань планування, оцінювання і управління витратами займалися такі науковці, як А.М. Турило,

Ю.Б. Кравчук [1], Г.О. Партин [2], Козаченко Г.В., Погорєлов Ю.С. [3], Ю.С. Цал-Цалко [4] та інші.

Огляд робіт по даній тематиці дає змогу зробити висновок, що інструментами системи управління витратами повинні бути кількісні методи оцінювання динаміки витрат: економіко-математичні методи, розрахунково-аналітичні та статистичні методи, нормативне регулювання, бюджетування, програмно-цільові методи.

Вкрай необхідно правильно визначити завдання, які стоять перед системою та відповідають цілям підприємства а саме:

- обґрунтування управлінських рішень щодо виробництва та реалізації продукції;
- коригування планових показників відповідно до змін ринкової кон'юнктури та впливу зовнішніх факторів;
- створення інформаційної бази, що дозволить оцінювати витрати при виборі та прийнятті господарських рішень;
- пошук резервів зниження витрат на всіх етапах виробничого процесу та в усіх виробничих підрозділах підприємства;
- чітке калькулювання витрат за економічними елементами, стадіями виробництва;
- планомірне удосконалення організації та технології виробництва; матеріальне стимулювання ресурсозбереження;
- вибір системи управління витратами, що відповідає умовам роботи підприємства.

Таким чином, сучасна економічна ситуація в країні головним завданням діяльності промислового підприємства визначає необхідність його виживання на протязі не визначеного періоду часу. За таких умов, найбільш розповсюдженою стратегією виживання є спрямованість на удосконалення системи управління витратами націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування їх витрат, планування, облік та аналіз витрат за їх видами, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат з

метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Список літератури: 1. *Турило А.М.* Управління витратами підприємства: навч. посібн. / А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило. – К.: Центр навч. літ-ри, 2006. – 120с. 2. *Партин Г.О.* Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: монографія / Г.О. Партин. – К.: Вид-во УБС НБУ, 2008. – 219с. 3. Управління затратами підприємства: монографія / Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Хлап'юнов Л.Ю., Макухін Г.А. — К.: Вид-во «Лібра», 2007. — 320с. 4. *Цал-Цалко Ю.С.* Витрати підприємства: навч. посібн. / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: Вид-во ЦУЛ, 2002. – 656с.

О.В. Мелень, канд. екон. наук, доцент НТУ «ХПІ», Харків

К.О. Куфлієвська, магістрант НТУ «ХПІ», Харків

ПИТАННЯ ЗАГАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ОБЛІКУ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

Розвиток ринкових відносин сприяє певним змінам у системі грошових розрахунків між підприємствами. Грошові розрахунки можуть набирати як готівкової, так і безготівкової форми, останнім, як правило, віддають перевагу. Це пояснюється тим, що за використання безготівкових розрахунків досягають значної економії витрат на їх здійснення. Актуальність дослідження обумовлена тим, що від стану безготівкових розрахунків та правильності їх обліку, своєчасного і повного надходження від платників коштів залежить стан грошового обігу, ціноутворення, кредитні відносини, фінансовий стан підприємств та банківських установ і, як підсумок, соціальний стан населення.

Метою дослідження є визначення принципів організації та обліку безготівкових розрахунків, вивчення форм безготівкових розрахунків. Питання організації та обліку, аналізу та контролю операцій, пов'язаних з безготівковими розрахунками за продукцію та послуги розглядалися в роботах ряду як вітчизняних (М. Білухи, І. Бланка, Ф. Бутинця, С. Голова, В. Горелкіна, В. Завгороднього, А. Кузьмінського, А. Мазаракі, Є. Мниха, В. Сопка та ін.), так і закорубіжних вчених (Д. Блейка, Ф. Вуда, Є. Брігхема, Глена А. Велша, Деніела Г. Шорта та ін.)

Безготівковий грошовий обіг являє собою рух вартості без участі готівки, шляхом перерахування грошових коштів по рахунках кредитних установ, а також в залік взаємних вимог. Він охоплює розрахунки між:

- 1) підприємствами, установами, організаціями різних форм власності що мають рахунки в кредитних установах;
- 2) юридичними особами і кредитними установами по отриманню і поверненню кредиту;
- 3) юридичними особами і населенням по виплатах зарплати, доходів за цінними паперами;
- 4) фізичними і юридичними особами з казною держави по оплаті податків, зборів і інших обов'язкових платежів[1].

Організація безготівкових розрахунків має сприяти процесу виробництва та матеріальних благ тобто відповідати конкретним вимогам розвитку економіки. Головна з них – забезпечувати своєчасне отримання кожною господарською організацією коштів за поставлену продукцію та надані послуги, а отже, сприяти прискоренню обігу коштів у розрахунках.

Принципи організації безготівкових розрахунків – це вихідні положення, які визначають конкретний економічний зміст способів і форм розрахунків. У міру реальних ринкових змін в економіці змінюються також принципи організації безготівкових розрахунків, виникають і формуються нові принципи.

Безготівкові розрахунки здійснюються в різних формах. Різні форми розрахунків пов'язані з використанням різних видів розрахункових документів. Розрахунковий документ – це відповідно оформлений документ на переказ грошових коштів. Використовуються відповідні форми безготівкових розрахунків (залежно від форми розрахункового документа), а саме:

- платіжні доручення;
- платіжні вимоги-доручення;
- чеки;
- акредитиви;
- векселі;

– інкасові доручення (розпорядження)[2].

При різноманітності форм власності і підприємницької діяльності сучасна система безготівкових розрахунків в Україні передбачає вільний вибір підприємствами форм і способів безготівкових розрахунків, регламентованих банківськими інструкціями.

Від правильного вибору форм безготівкових розрахунків залежить обґрунтованість і точність оцінки господарської діяльності підприємства, виконання його планових завдань, своєчасність одержання коштів для відновлення безперервного виробничого процесу, оперативність і правильність створення відповідних фондів[3].

Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. за № 291, для обліку операцій на рахунках у банках використовується рахунок 31 «Рахунки в банках», який призначено для обліку наявності та руху грошових коштів, що перебувають на рахунках у банках і можуть бути використані для поточних операцій.

За дебетом рахунка 31 «Рахунки в банках» відображається знаходження грошових коштів, за кредитом - їх використання.

Важливим етапом оптимізації обліку безготівкових розрахунків є його комп'ютеризація через використання дистанційних систем керування банківськими рахунками, вибір яких зумовлює специфіку бухгалтерського обліку, зокрема документального оформлення розрахункових операцій, безготівкових розрахунків підприємства[4].

Таким чином, від правильної організації та вибору форм безготівкових розрахунків залежить обґрунтованість і точність оцінки господарської діяльності підприємства, виконання його планових завдань, своєчасність одержання коштів для відновлення безперервного виробничого процесу, оперативність і правильність створення відповідних фондів, повнота концентрації вільних фінансових ресурсів та їх розміщення в необхідних

об'єктах. Нормалізація системи безготівкових розрахунків сприятиме становленню сприятливих ринкових відносин.

Список літератури: 1. *Піхняк Т.А., Кобилицька М.А.* Економічна сутність безготівкових розрахунків//Журнал "Молодий вчений"-№6(09)/2014. 2. *Щибря О.М.* Облік операцій на рахунках в банках//Національний університет біоресурсів і природокористування України. 3. *Шевчук Д.* Безготівкові розрахунки в електронній формі//Фінансова газета.2008 -№31-С.2-7. 4. *Рибін Л.О.* Безготівкові розрахунки//Суми, журнал "Довкілля"-2002.-С.36

Т.С. Шовкопляс, НТУ «ХПІ» м. Харків

Ю.О. Торяник, НТУ «ХПІ» м. Харків

ПРОБЛЕМИ КОДЕКСУ ЕТИКИ ВНУТРІШНІХ АУДИТОРІВ

Кодекс етики внутрішніх аудиторів визначає певні принципи роботи та поведінки аудиторів під час проведення перевірок. До етичних принципів внутрішнього аудиту відносяться: незалежність, об'єктивність, лояльність, відповідальність, конфіденційність.

Принцип незалежності допомагає внутрішнім аудиторам виконувати аудит неупереджено та виражати об'єктивні судження. Кожен внутрішній аудитор в своїх судженнях практично незалежний як від своїх колег, включаючи керівника аудиторської служби, так і від інших працівників підприємства.

Принцип об'єктивності вимагає, щоб внутрішні аудитори виконували свою роботу незалежно, кваліфіковано та правдиво. При складанні звітів про результати перевірок аудитор повинен чітко відокремлювати підтверджені факти від домислів. Аудитор повинен відмовлятися від проведення перевірки, коли на керівних посадах підрозділу знаходяться особи, що є його родичами. Аудитор не повинен ставити самого себе або бути поставленим керівниками в ситуацію, в якій він не зможе зробити об'єктивний висновок.

Лояльність аудиторів означає, що вони не повинні бути свідомо втягнуті в нелегальну або неналежну діяльність, брати участь у діях або діяльності, які

можуть дискредитувати професію аудитора, викликати конфлікт інтересів, нанести шкоду (прямо або опосередковано) підприємству або ж шкоду їх можливості бути об'єктивними. Служба внутрішнього аудиту повинна бути самостійним, незалежним і нейтральним органом щодо рівня управління, на яких приймаються рішення.

Відповідальність передбачає готовність аудитора виконувати роботу не лише в межах своїх можливостей і професійної компетенції, а також нести відповідальність не тільки за свої дії, а й в цілому за неадекватну діяльність підрозділу служби аудиту, навіть якщо його особиста провина відсутня.

Конфіденційність означає, що аудитори повинні бути обережні та неупереджені у питаннях використання інформації, отриманої в процесі виконання своїх функцій. Вони не повинні використовувати конфіденційну інформацію в особистих цілях. Крім того, аудитори не мають права використовувати свої службові відносини з особою метою. Слід зауважити, що передаючи всі документи, пов'язані з проведеною перевіркою, особі, уповноваженій приймати рішення, аудитори не повинні зберігати поза спеціально відведеними місцями копії чорнових записів або будь-яку іншу інформацію на будь-яких носіях.

Етичні принципи внутрішнього аудиту повинні доповнюватись правилами поведінки внутрішнього аудитора в конкретних обставинах. Ці правила слід чітко обґрунтувати й описати та закріпити на законодавчому рівні України. Безумовне їх виконання надасть можливість уникнення неправильного тлумачення колізійних питань в процесі проведення аудиту діяльності господарюючого суб'єкта.

Список літератури: 1. *Дорош Н.І.* Аудит: методологія і організація. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2011; 2. *Макоєв О.* Внутренний аудит: понятие и предназначение // Аудитор. – 2011. - №11; 3. *Олексюк В.* Професійна етика, права і обов'язки аудитора // Вестник бухгалтера и аудитора Украины. – 2013. – № 19.

СЕКЦІЯ 2

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

В.О. Александрова, старший викладач НТУ «ХП»

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ДЛЯ РАНЖИРУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Останнім часом актуальними є питання про найбільш ефективні методи і технології управління бізнес-процесами, оскільки процесний підхід включає не тільки опис бізнесу як мережі взаємозв'язаних бізнес-процесів, але і постійний контроль, управління і вдосконалення бізнес-процесів.

На будь-якому підприємстві одночасно функціонує велика кількість бізнес-процесів, що розрізняються як по своєму призначенню, так і по основних характеристиках. Під бізнес-процесом розуміється певна сукупність дій, направлених на перетворення вхідних потоків в результати за допомогою ресурсів і управлінських дій для досягнення стратегічних цілей підприємства і максимальної задоволеності внутрішніх і зовнішніх споживачів.

З розвитком і застосуванням процесного підходу на підприємствах, стають пріоритетними питання, пов'язані з оцінкою бізнес-процесів, яка базується на результатах діяльності підприємства, що є кількісним виразом результатів на виході певних бізнес-процесів, оцінювати які представляється можливим щодо досягнутого внутрішнього рівня (результативність бізнес-процесів).

Результативність є важливим аспектом при управлінні і вдосконаленні бізнес-процесів підприємства, і є ступенем досягнення цілей бізнес-процесу і задоволеності внутрішніх і зовнішніх споживачів.

Оцінка результативності дозволяє виявити можливості і напрями розвитку підприємства, дає інформацію про необхідність створення нової продукції, про диверсифікацію, проблеми взаємодії бізнес-процесів.

Питання, пов'язані з результативністю бізнес-процесів підприємства, необхідно розглядати з двох боків. По-перше, зсередини, розглядаючи бізнес-процес як самостійну систему і віддаючи перевагу чинникам, що забезпечують його результативність. По-друге, ззовні, розглядаючи бізнес-процес як елемент складнішої системи - підприємства, - і звертаючи увагу, на чинники, що впливають на забезпечення результативності в масштабах підприємства.

Інформація про результативність є основою для аналізу підприємства з боку керівництва, використовується для оперативного контролю бізнес-процесів, перегляду документації і процедур, періодичного перегляду політики і цілей, інформування зацікавлених сторін (замовників, державних органів, органів по сертифікації, партнерів і ін.).

В рамках оцінки результативності ранжирування бізнес-процесів по ступеню важливості необхідне при розрахунку інтегрального показника результативності системи бізнес-процесів. Цей показник розраховується методом згортання показників результативності бізнес-процесів підприємства з урахуванням вагових коефіцієнтів (формула 1).

$$P_{\text{сист}} = \sum_{j=1}^n (P_{\text{пр}_j} m_j) \quad (1)$$

де: $P_{\text{пр}_j}$ – результативність j -го бізнес-процесу;

m_j – ваговий коефіцієнт j -го бізнес-процесу;

n – кількість бізнес-процесів.

Суть ранжирування полягає у впорядковуванні порівнюваних бізнес-процесів по ступеню переваги певної ознаки, як яка виступає можливість найбільшого впливу на досягнення стратегічних цілей підприємства і задоволеності споживачів.

Для визначення вагових коефіцієнтів (m_j) використаний метод аналізу ієрархій (MAI) Т. Сааті [1], в основі якого лежать парні порівняння явищ, показників, об'єктів за дев'ятибальною шкалою. Аналіз ситуації вибору рішення в MAI нагадує процедури і методи аргументації, які використовуються на інтуїтивному рівні. Цей метод відноситься до класу критерійних і займає особливе місце, завдяки тому, що він набув широкого поширення і активно застосовується у всьому світі для ухвалення рішень в різноманітних ситуаціях: від управління на міждержавному рівні до вирішення галузевих і приватних проблем в бізнесі, промисловості, охороні здоров'я і освіті.

Завдання, для вирішення яких може бути застосований MAI, наступний:

- проблема багатокритерійного вибору. Вибір однієї альтернативи з наявного набору альтернатив на основі деяких критеріїв;
- ранжирування. Багатокритерійне впорядковування заданої безлічі альтернатив;
- визначення пріоритетів альтернатив і критеріїв в завданнях багатокритерійного вибору;
- розподіл ресурсів між альтернативами із заданої множини;
- порівняльний аналіз. Розробка рекомендацій по оптимізації внутрішніх процесів підприємства на основі успішного досвіду конкурентів;
- управління якістю. Аналіз різних аспектів якості і шляху поліпшення якості;
- вироблення стратегії, направленої на зменшення негативного впливу глобальної зміни клімату;
- обчислення показника сукупної якості програмних комплексів;
- вибір спеціалізації при навчанні в університеті;
- ухвалення рішення про місцезосташування офшорних підприємств;
- оцінка ризик, пов'язаних з функціонуванням нафтових трубопроводів, що пролягають на території країни.

Крім того, необхідно відзначити, що цей метод отримує все більше розповсюдження при визначенні видів маркетингових досліджень, сценаріїв розвитку міста, оцінки різних комерційних ризиків [2].

Метод аналізу ієрархій включає процедури синтезу множинних думок, отримання пріоритетності критеріїв і знаходження альтернативних рішень. Такий підхід до вирішення проблеми вибору виходить з природної здатності людей думати логічно, визначати події і встановлювати відносини між ними [3].

При використанні даного методу в ранжируванні досліджуваних бізнес-процесів, проводиться їх порівняння між собою. Для фіксації результату порівняння пари альтернатив використовується шкала наступного типу (табл. 1). Також при ранжируванні можуть використовуватися і проміжні числа (2, 4, 6, 8).

Таблиця 1

Шкала відносної важливості альтернатив [1]

Інтенсивність відносної важливості	Визначення
1	Рівна важливість
3	Помірну перевагу одну над іншим
5	Істотна або сильна перевага
7	Значна перевага
9	Дуже сильна перевага

Для реалізації цього методу необхідна експертна комісія, формування складу якої залежить від: кваліфікації експертів; конкретній ситуації ухвалення рішення; можливостей організаторів експертизи привернути для роботи висококваліфікованих фахівців; можливостей фахівців взяти участь в роботі експертної комісії. При оцінці якостей експерта необхідно враховувати його професійні знання, досвід діяльності і ефективність роботи у складі експертних комісій.

Експертами можуть бути власники бізнес-процесів, керівники підрозділів, заступники директора по різних напрямках діяльності підприємства.

Кожному експертові, що працює окремо, надається перелік бізнес-процесів і пропонується оцінити їх попарно між собою (згідно таблиці 1). Експерти попарно порівнюють процеси між собою, результати парних порівнянь записуються в таблиці. Далі прості дробі переводяться в десяткові. Після чого всі дані експертів обробляються і зводяться в єдину таблицю. Потім по кожному рядку розраховуються суми і проводиться їх нормування так, щоб їх сума у свою чергу була рівна 1. Виходять нормовані значення, які і будуть ваговими коефіцієнтами бізнес- процесів (табл. 2).

Таблиця 2

Нормовані значення бізнес-процесів

Процес	П1	П2	П3	П4	П5	П6	П7	П8	П9	П10	П11	П12	Сума	Норм знач.
П1	1	5	4	5	5	2	5	7	4	3	7	7	55	0,21
П2	0,2	1	3	0,5	0,5	0,2	0,33	3	3	2	4	4	21,73	0,08
П3	0,25	0,33	1	2	2	0,25	2	2	0,33	0,33	3	3	16,49	0,06
П4	0,2	2	0,5	1	1	0,2	2	3	0,33	0,33	3	4	17,56	0,07
П5	0,2	2	0,5	1	1	0,33	3	3	0,33	0,33	3	4	18,69	0,08
П6	0,5	5	4	4	4	1	5	5	4	4	5	5	46,5	0,19
П7	0,2	3	0,5	0,5	0,33	0,2	1	2	0,33	0,33	2	2	12,39	0,05
П8	0,14	0,33	0,5	0,33	0,33	0,2	0,5	1	0,33	0,33	1	1	5,99	0,03
П9	0,25	0,33	3	3	3	0,25	3	3	1	1	3	3	23,83	0,09
П10	0,33	0,5	3	3	3	0,25	3	3	1	1	3	3	24,08	0,1
П11	0,14	0,25	0,33	0,33	0,33	0,2	0,5	1	0,33	0,33	1	1	5,74	0,02
П12	0,14	0,25	0,33	0,25	0,25	0,2	0,5	1	0,33	0,33	1	1	5,58	0,02
													258,58	1

Даний метод має наступні достоїнства при рішенні задачі ранжирування бізнес-процесів:

- відсутність необхідності постійно тримати в полі зору всі бізнес-процеси, що дозволяє експертові сконцентрувати увагу на конкретному завданні: наскільки процес 1 перевершує процес 2 або поступається йому;
- при зміні кількості бізнес-процесів (додаванні, зменшенні або заміні одних процесів іншими) порівнянню піддаються тільки знов виниклі пари або викреслюються рядки і стовпці матриці, відповідні вилученим бізнес-процесам, що приводить до утворення мінору матриці. Отримані результати попередніх опитів зберігаються, і повного оновлення матриці, як це відбувається в інших

випадках, не вимагається [4]. Внаслідок цього слід чекати точніших результатів.

Таким чином, метод аналізу ієрархій може бути використаний як інструмент при визначенні вагових коефіцієнтів бізнес-процесів, які використовуються при розрахунку інтегрального показника результативності системи бізнес-процесів. Ранжирування бізнес-процесів у такий спосіб дозволяє набути найбільш об'єктивного і достовірного значення інтегрального показника результативності системи бізнес-процесів, що сприяє ухваленню адекватних управлінських рішень.

Список літератури: 1. *Саати Т.* Принятие решений. Метод анализа иерархий. Перевод с англ. Р.Г. Вачнадзе. М.: Радио и связь, 1993. - 278 с. 2. *Титова В.А.* Устойчивое развитие города на основе использования маркетинговой концепции и экологии / В.А. Титова, О.Л. Лямзин, Н.А. Титова // Сибирь: история и современность: правовые, экономические и исторические аспекты развития: коллектив. монография. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2008. – С. 237-250. 3. *Ахметов О.А., Мжельский М.Б.* Метод анализа иерархий как составная часть методологии проведения оценки недвижимости // Актуальные вопросы оценочной деятельности. - 2001. - № 11. - С. 18-23. 4. *Коробов В.Б., Тутыгин А.Г., Смиреникова Е.В., Клепиковская Е.В.* Влияние изменения цели исследований на оценку факторов экспертами // Вестник Поморского университета. 2010. - № 1. - С. 10-14.

В.С. Дронь, канд. фіз.-мат. наук, доц., заступник начальника Головного управління статистики у Чернівецькій області

МОДЕЛЮВАННЯ ВИПАДКОВОЇ ВЕЛИЧИНИ ВІДНОСНО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОДІЇ

У більшості випадків при дослідженні соціально-економічних процесів та явищ під словами показник, величина чи змінна мається на увазі випадкова величина, яка може набувати значення з деякої числової чи нечислової множини. Проте термін «випадкова величина», який введено у теорії ймовірностей, тісно пов'язаний з певним стохастичним експериментом, а саме – із відповідним простором елементарних подій, тому має обмежене використання через складність соціально-економічних систем та неможливість тотожної повторюваності соціально-економічних явищ.

Серед каузальних методів дослідження соціально-економічних процесів і явищ можна виділити метод умовно-наслідкового розкладу подій [1]. Він полягає у поданні події у вигляді сукупності подій-умов, настання яких як детермінує подію та описує її природу, так і задає умови фіксації настання події. Комплекс умов, що задає подію, обов'язково повинен мати певні властивості: повноту, необхідність, несуперечливість, реалістичність.

Умовно-наслідковий розклад подій має самоподібну (фрактальну структуру), адже цим методом можна розкласти і кожна з подій-умов деякої початкової події-явища. У результаті для події-явища отримується умовно-наслідковий розклад 2-го рівня. Процес поглиблення умовно-наслідкового розкладу події можна, при потребі, продовжувати.

Багаторівневність умовно-наслідкового розкладу подій запропоновано використовувати для встановлення взаємозалежності між ними [1]. Між реальними чи змодельованими подіями можуть бути різні типи позитивної залежності: *умовна тотожність*, якщо за сукупністю події-умови розкладів двох подій відбуваються одночасно; *безпосередня умовно-наслідкова залежність*, якщо одна подія входить у розклад 1-го рівня іншої; *опосередкована умовно-наслідкова залежність*, якщо одна подія входить у розклад деякого (крім 1-го) рівня іншої; *умовна залежність*, якщо дві події мають у своїх розкладах 1-го рівня спільну подію-умову; *умовна слабка залежність*, якщо дві події мають у своїх умовно-наслідкових розкладах деякого (не обов'язково однакового) рівня спільну подію-умову. Якщо умовно-наслідкові розклади усіх рівнів для двох подій не містять жодної однакової умови-події, то такі події називаються *умовно-незалежними*.

Нехай A – деяка соціально-економічна подія, що визначається сукупністю подій-умов $\{G_1, G_2, \dots, G_n\}$, а числова чи нечислова величина α є окремою характеристикою події A або деякого об'єкта, якого стосується подія. Відносно події-явища A (сукупності подій-умов $\{G_1, G_2, \dots, G_n\}$) величина α може бути **детермінованою** чи випадковою. У першому випадку настання усіх подій-умов умовно-наслідкового розкладу події A однозначно визначає значення величини

α . У другому випадку при настанні події A величина α однозначно не визначається, а може, взагалі кажучи, набувати деяке значення з певної множини. Усі детерміновані величини відносно події A називаються **ознаками** події A .

Кожна подія має **тривіальну ознаку** Θ – логічну величину, що набуває значення “так”, коли подія настала, і значення “ні”, якщо подія не відбулася.

Якщо величина α є ознакою деякої події A , то вона буде також ознакою усіх умовно тотожних з A подій та подій, які безпосередньо та опосередковано умовно-наслідково залежать від події A .

Нехай величина α є нетривіальною ознакою деякої події A_α . Різним значенням α відповідають, взагалі кажучи, різні події A_α , які, як легко переконатися, є між собою умовно залежними. Події A_α при різних фіксованих значеннях своїх ознак α можуть мати різний тип залежності з певною подією B .

Величину α , яка набуває значень з деякої множини Δ і є змінною ознакою сукупності подій A_α , називатимемо **випадковою величиною відносно події B** , якщо вона однозначно не детермінується при настанні події B та існує тип позитивної залежності, який є спільним типом залежності між B та A_α для всіх α з Δ .

Нехай змінна ознака $\alpha \in \Delta$ сукупності подій A_α є випадковою величиною відносно події B . Тоді для усіх $\alpha \in \Delta$ події A_α та B можуть бути пов’язані однією з таких залежностей:

- I) подія A_α безпосередньо умовно-наслідково залежить від події B ;
- II) подія A_α є умовно залежною з подією B ;
- III) подія A_α опосередковано умовно-наслідково залежить від події B ;
- IV) подія A_α є слабко умовно залежною з подією B .

Здійснимо моделювання випадкової величини $\alpha \in \Delta$ відносно події B засобами теорії ймовірностей у кожному з чотирьох випадків.

I. Подія A_α безпосередньо умовно-наслідково залежить від події B .

Зауважимо, що якщо проведення за підходами класичної теорії ймовірностей деякого експерименту (випробування) назвати подією B , а

елементарні події (результати експерименту) – подіями A_α (A_α безпосередньо умовно-наслідково залежать від B), то класично означена випадкова величина α , задана у ймовірнісному просторі – ймовірнісній моделі експерименту B – також буде (як ознака події A_α) випадковою величиною відносно події B .

Для моделювання випадкової величини $\alpha \in \Delta$ відносно події B міркуємо дещо навпаки: розглядаємо подію B як деякий стохастичний експеримент і будуємо для нього ймовірнісний простір. Подібно до закон розподілу випадкової величини в теорії ймовірностей для випадкової величини α відносно події B також можна побудувати розподіл її значень. Він визначається як подіями-умовами, що задають подію B (суттю експерименту), включаючи усі ознаки події B , так і вибором характеристики α (самої випадкової величини). У найпростішому випадку покладають $\alpha = \alpha(\beta_1, \beta_2, \dots)$, де β_1, β_2, \dots – ознаки події B .

Отже, алгоритм моделювання випадкової величини $\alpha \in \Delta$ відносно події B засобами теорії ймовірностей у цьому випадку такий:

- розглядаємо подію B як деякий стохастичний експеримент і будуємо для нього ймовірнісний простір;
- для випадкової величини (у розумінні теорії ймовірностей) α на просторі елементарних подій експерименту B будуємо закон розподілу; при цьому ознаки події B будуть параметрами розподілу;
- випадкова величина $\alpha \in \Delta$ відносно події B у частині значень з Δ має такий самий розподіл.

II. Подія A_α умовно-залежна з подією B .

Відповідно до означення умовної залежності подій, існує подія C , яка входить до умовно-наслідкових розкладів 1-го рівня обох подій A_α та B (з точністю до умовної тотожності). Ситуацію можна також змодельовати засобами теорії ймовірностей. Для цього вважаємо, що умова C задає деякий експеримент. У ймовірнісному просторі цього експерименту розглядаємо дві випадкові величини: α та Θ_B (тривіальну ознаку події B). Кожна з них має власний розподіл, разом вони утворюють двовимірну випадкову величину (α, Θ_B) з відповідним розподілом. Оскільки за початковим припущенням подія B

має місце, то випадкову величину α відносно події B можна розглядати як випадкову величину на просторі елементарних подій експерименту C з умовним розподілом при $\Theta_B = \text{“так”}$.

Очевидно, що випадкова величина залежить від усіх елементів подій C та B , в тому числі від усіх ознак цих подій (як від параметрів). У найпростішому випадку вивчають $\alpha = \alpha(\gamma_1, \gamma_2, \dots; \beta_1, \beta_2, \dots)$, де $\gamma_1, \gamma_2, \dots$ – ознаки події C , β_1, β_2, \dots – ознаки події B .

III. Подія A_α опосередковано умовно-наслідково залежить від події B .

Оскільки між подіями B та A_α в умовно наслідковому розкладі події A_α відбуваються проміжні події, то події B та A_α найчастіше є розведеними у часі – спочатку настає подія B , а потім подія A_α . Тому при такій ситуації фактор часу є суттєвим. Моделювання здійснюємо подібно до першого випадку. Якщо подія B відбулася у момент часу t , а подія A_α очікується у момент T , то випадкова відносно події B величина α має розподіл, який залежить не тільки від самої події B (включаючи її ознаки), а також від зміни ситуації, що сталася за проміжок часу $[t, T]$. У найпростішому випадку можна вказати, що розподіл величини α залежить від параметрів $\beta_1, \beta_2, \dots, t$ і T : $\alpha = \alpha(\beta_1, \beta_2, \dots, t, T)$, де β_1, β_2, \dots – ознаки події B .

IV. Подія A_α є слабко умовно залежною з подією B .

Відповідно до означення слабкої умовної залежності подій, існує подія C , яка входить до умовно-наслідкових розкладів глибшого рівня обох подій A_α та B (з точністю до умовної тотожності). З висновків попереднього випадку величини α і Θ_B як випадкові відносно події C задаються розподілами, що залежить від самої події C та ситуації у моменти T_1 і T_2 – моменти очікування відповідно подій A_α та B . У простішому формулюванні розподіли величин α і Θ_B як випадкових відносно події C залежать від ознак $\gamma_1, \gamma_2, \dots$ події C , від моменту t настання події C та моментів T_1 або T_2 , тобто $\alpha = \alpha(\gamma_1, \gamma_2, \dots, t, T_1)$, $\Theta_B = \Theta_B(\gamma_1, \gamma_2, \dots, t, T_2)$. Кожна з обох величин має власний розподіл, разом вони утворюють двовимірну випадкову величину (α, Θ_B) у ймовірнісному просторі, породженому випробуванням – подією C , з відповідним розподілом. Оскільки

розглядається ситуація, коли подія B відбулася, то величину α моделюємо як випадкову величину з умовним розподілом при $\Theta_B = \text{“так”}$. При цьому ознаки β_1, β_2, \dots події B та час її настання T_2 також будуть параметрами цього умовного розподілу:

$$\alpha = \alpha(\gamma_1, \gamma_2, \dots, \beta_1, \beta_2, \dots, t, T_1, T_2).$$

Таким чином моделюється випадкова величина відносно події – поняття, яке на відміну від подібного терміну у теорії ймовірностей може бути застосоване для довільних соціально-економічних показників та подій. Воно повніше відображає сутність та адекватніше моделює ситуацію.

Список літератури: 1. Дронь В.С. Метод умовно-наслідкового розкладу встановлення взаємозалежності між соціально-економічними подіями / В.С. Дронь // Актуальні проблеми економіки. – К., 2012. – №3. – С. 305–311.

Н.Ю. Єршова, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків

О.В. Пріменко, магістр НТУ «ХПІ», Харків

ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ

Показником ефективності виробничої діяльності підприємства є прибуток. В спеціальній літературі багато уваги приділяють саме факторам, що впливають на рівень прибутку підприємства [1, 2]. Прибуток не тільки синтезує всі сторони діяльності підприємства, а й наочно відображає ефективність його діяльності: зміну доходів, величину витрат, рівень використання ресурсів у процесі виробничої діяльності.

Аналізуючи рівень прибутку, необхідно особливу увагу приділяти його динаміці. Оскільки динаміка характеризує розвиток явища в часі, аналіз динаміки уможливорює прогнозування майбутнього рівня прибутку і на цій

основі - визначення перспективних напрямків розвитку підприємства. Одним із головних завдань аналізу динаміки є встановлення закономірностей зміни рівнів явища, що вивчається. Крім постійної дії систематичних і випадкових факторів, рівень ряду динаміки перебуває також під впливом обставин, зумовлених періодичністю коливань. У рядах динаміки можна виділити протягом року три найголовніші періодичні складові: тренд; сезонна компонента; випадкова компонента. Під час аналітичного вирівнювання ряду динаміки закономірна зміна рівня показника, що вивчається, оцінюється як функція часу $Y_i = F(i)$, де y_i - рівні динамічного ряду, що їх розраховано за відповідним аналітичним рівнянням на момент часу i . Вибір форми кривої значною мірою визначає результати екстраполяції тренду (прогнозування). Базою для вибору форми кривої має бути аналіз сутності розвитку явища. Можна спиратися також на результати попередніх досліджень.

З метою виявлення основних складових, що впливають на величину прибутку підприємства, проведемо кореляційний аналіз окремих фінансових показників діяльності підприємства. Щоб визначити дані залежності проведемо кореляційно-регресійний аналіз та побудуємо економіко-математичну модель.

Для побудови моделі обираємо значення прибутку підприємства як результативний показник і ряд таких незалежних змінних: чисельність персоналу; повна собівартість реалізованої продукції; середньорічна вартість основних фондів; дохід від реалізації продукції; вартість власного капіталу; дебіторська заборгованість. Визначаємо тісноту зв'язку між показниками за допомогою пакету «Аналіз даних» та застосовуємо інструмент "Кореляція" [3, 4, 5]. Згенеровані результати регресійного аналізу по регресійній статистиці представлені у таблиці 1.

Показники достовірності моделі представлені у таблиці 2. Високе значення коефіцієнта кореляції та детермінації свідчить, що дана залежність є достатньо закономірною. Показник значимість F свідчить, що результати оцінювання є достатньо достовірними.

Таблиця 1

Коефіцієнти тісноти зв'язку

Регресійна статистика	
Множинний R	0,990381334
R-квадрат	0,980855187
Нормований R-квадрат	0,932993153
Стандартна помилка	2225,700669
Спостереження	8

Варто звернути увагу на дисперсію та F-статистику, їх високе значення свідчить про варіацію залежної та незалежної змінної, тому рівняння регресії є значущим.

Таблиця 2

Показники достовірності моделі

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	Значення <i>F</i>
Регресія	5	507594913,3	101518982,7	20,49338713	0,047177
Залишок	2	9907486,937	4953743,469		
Разом	7	517502400,2			

Отриманий кореляційно-регресійний аналіз прибутку від експортної діяльності дає змогу побудувати таку модель:

$$Y = -31948,427 - 13,225_{x1} - 0,283_{x2} + 0,682_{x3} + 0,583_{x4} + 0,924_{x5}, \quad (1)$$

де Y – прибуток від експортної діяльності; X_1 – чисельність персоналу; X_2 – середньорічна вартість основних фондів; X_3 – дохід від реалізації продукції; X_4 – вартість власного капіталу; X_5 – дебіторська заборгованість.

Отже, модель є значущою. Критерії статистичної вірогідності і точності даних свідчать про рівень адекватності.

Таблиця 3

Таблиця залишків

Спостереження	Прогнозований Y	Залишки	Стандартні залишки
1	2	3	4
1	20434,97775	-1167,277752	-0,846757911
2	16051,678	746,8220041	0,541754042

Закінчення таблиці 3

1	2	3	4
3	16805,45527	-911,0552669	-0,660890909
4	18495,2108	450,3891985	0,326717969
5	20618,82382	-141,6238167	-0,102735692
6	20411,67018	649,9798205	0,471503508
7	35545,62814	2404,171861	1,7440164
8	37884,42605	-2031,406048	-1,473607407

Дослідження показали достовірність і точність даних для побудови адекватної моделі подальшого прогнозування прибутку підприємства.

Список літератури: 1. Данилюк М.О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / М.О. Данилюк – К. : Центр навчальної літератури. – 2004. – 204 с. 2. Кривецька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку / Кривецька О. Р. // Фінанси України. – 2005. – № 3. – с. 138-147. 3. Марка Д. Методология структурного анализа и проектирования / Марка Д. – пер. с англ. – М. : Финансы и статистика. – 2003. – 240 с. 4. Мухин С.А. Прибыль в новых условиях хозяйствования / Мухин С. А. – М. : Финансы и статистика. – 2006. – 144с. 5. Чечета А.І. Інформація про фінансові результати і її аналіз / Чечета А. І. // Фінанси України. – 2007. – №5. – с. 32-34.

И.Д. Котляров, канд. экон. наук, доц.

ОТБОР ПАРТНЕРА ПО ФРАНЧАЙЗИНГОВОМУ ДОГОВОРУ

Совокупный доход (без учета роялти), который франчайзи ожидает получить от сотрудничества с франчайзером [1], равен

$$W_{fr} P_{fr} = (W_{ind} + W_{sup})(P_{ind} + P_{sup}), \quad (1)$$

где

W_{fr} – средняя вероятность выживания фирмы-франчайзи в течение срока действия договора франчайзинга;

P_{fr} – средний доход фирмы-франчайзи, просуществовавшей в течение всего срока действия договора франчайзинга;

W_{ind} – средняя вероятность выживания независимого предприятия (аналогичного по профилю деятельности и масштабу бизнеса) в течение периода, равного сроку действия договора франчайзинга;

W_{sup} – средняя дополнительная вероятность выживания фирмы-франчайзи по сравнению с вероятностью выживания независимого предприятия (достигается благодаря наличию у франчайзи доступа к интеллектуальной собственности франчайзера и получаемой от франчайзера поддержке бизнеса);

P_{ind} – средний совокупный доход независимого предприятия;

P_{sup} – средний дополнительный доход фирмы-франчайзи по сравнению с независимым предприятием.

На основе этой модели формирования дохода франчайзи можно построить модель отбора оптимального партнера по договору франчайзинга (т. е. для франчайзера речь идет об отборе франчайзи, а для франчайзи – об отборе франчайзера).

Франчайзер заинтересован в максимизации величины $W_{fr}P_{fr}$, так как от нее зависит получаемый им доход в виде роялти. Логично предположить, что франчайзер будет стремиться вступать в сотрудничество с теми потенциальными франчайзи, для которых ожидаемое значение $W_{fr}P_{fr}$ максимально. Тогда представленная в формуле (1) структура ожидаемого дохода франчайзи будет влиять на принципы отбора потенциальных франчайзи, используемые франчайзером.

Величины W_{ind} и P_{ind} отражают усилия франчайзи по обеспечению успеха управляемого им франчайзингового предприятия, тогда как величины W_{sup} и P_{sup} показывают, каков вклад франчайзера в успех франчайзи. Такой подход отчасти схож с агентской моделью функционирования франчайзингового предприятия, в соответствии с которым выручка франчайзи определяется усилиями франчайзи и франчайзера и значимостью этих усилий для достижения успеха [2]. Можно утверждать, что значения W_{ind} и P_{ind} представляют собой среднюю по отрасли эффективность усилий независимых предпринимателей по обеспечению успеха своего бизнеса. Эффективность

каждого конкретного франчайзи зависит только от его управленческих способностей, и задача франчайзи состоит в том, чтобы отбирать тех франчайзи, управленческие способности которых максимальны.

Вклад франчайзера зависит от того, насколько качественно он управляет своей франчайзинговой сетью (т. е. насколько эффективно он инвестирует в развитие своего бренда и своего продукта, насколько грамотно сформирован пакет услуг по поддержке бизнеса франчайзи и т. д.).

Необходимо указать, что вклад франчайзера в успех торговой (сервисной) точки франчайзи не является гарантированным – франчайзи должен сам приложить усилия для того, чтобы эффективно использовать предоставленную франчайзером интеллектуальную собственность и оказываемые услуги по поддержке бизнеса. Иначе говоря, получить прирост дохода P_{sup} и вероятности выживания W_{sup} франчайзи сможет только в том случае, если будет добросовестно выполнять предписания франчайзера. Способность франчайзера выполнять предписания франчайзера определяется, как мы полагаем, не только управленческими способностями франчайзи, но и его соответствием ценностям франчайзинговой сети и качеству отношений, выстроенным с франчайзером.

Таким образом, при средних значениях W_{sup} и P_{sup} реальные значения прироста вероятности выживания W_{sup}^{real} и дохода P_{sup}^{real} , на которые может рассчитывать франчайзи от сотрудничества с франчайзером, представляют собой функции от управленческих способностей франчайзи M , и от его потенциала соответствия ценностям франчайзинговой сети V :

$$W_{sup}^{real} = W_{sup} f(M, V),$$

$$P_{sup}^{real} = P_{sup} \varphi(M, V),$$

при этом

$$0 \leq f(M, V) \leq \frac{1 - P_{ind}}{P_{sup}},$$

$$0 \leq \varphi(M, V) \leq \frac{P_{\max} - P_{ind}}{P_{sup}},$$

где P_{\max} – максимальный доход, полученный франчайзи данной сети.

Таким образом, франчайзер должен отбирать тех франчайзи, у которых значения функций $f(M, V)$, $\varphi(M, V)$ максимальны, т. е. оценивать не только управленческие способности франчайзи, но и их соответствие ценностям франчайзинговой сети и их потенциал выстраивания эффективных отношений с франчайзи. Эта модель подтверждается эмпирическими данным, в соответствии с которыми франчайзеры уделяют большое внимание не только управленческим способностям франчайзи, но и их лояльности франчайзеру.

На основе аналогичного подхода можно сконструировать показатель общей привлекательности A_{gen} франчайзинговой сети, который будет рассчитываться по формуле:

$$\begin{aligned} A_{gen} &= \frac{W_{fr} P_{sur} (1-r)}{W_{ind} NPV_{ind}} = \frac{W_{ind} + W_{sup}}{W_{ind}} \cdot \frac{(P_{ind} + P_{sup})(1-r)}{NPV_{ind}} = \\ &= \left(1 + \frac{W_{sup}}{W_{ind}}\right) \cdot \left(1 + \frac{P_{sup}(1-r)}{NPV_{ind}}\right) = A^W A^P \end{aligned} \quad , \quad (2)$$

где: r – ставка роялти;

A^W – привлекательность франчайзинговой сети по критерию вероятности выживания франчайзи;

A^P – привлекательность франчайзинговой сети по критерию величины дохода.

Показатели A^W и A^P введены для того, чтобы франчайзи мог проанализировать структуру получаемого им экономического эффекта и избежать эффекта компенсации (при котором, в частности, низкое значение NPV компенсируется за счет высокой вероятности выживания).

Для определения относительной привлекательности одной франчайзинговой сети с характеристиками W_{fr}^1, P_{fr}^1 по сравнению с другой франчайзинговой сетью с характеристиками W_{fr}^2, P_{fr}^2 можно использовать показатель относительной привлекательности A_{rel}^{12} :

$$A_{rel}^{12} = \frac{W_{fr}^1 P_{sur}^1 (1-r)}{W_{fr}^2 P_{sur}^2 (1-r)}. \quad (3)$$

Из формулы (4) и (5) и условия $W_{ind} = \text{const}, P_{ind} = \text{const}$ следует, что

$$A_{rel}^{12} = \frac{A_{gen}^1}{A_{gen}^2}.$$

Это означает, что для того, чтобы определить относительную привлекательность одной франчайзинговой сети в сравнении с другой достаточно знать величины общей привлекательности каждой из этих сетей.

Формулы (2) и (3) представляют собой алгоритмы сравнения альтернатив (формула (2) – для выбора между франчайзингом и самостоятельным ведением бизнеса, формула (3) – для выбора между различными франчайзерами). Очевидно, что формулу (3) можно применять только в том случае, если все франчайзинговые сети сравниваются с одной и той же базовой франчайзинговой сетью. При соблюдении этого условия критериями принятия решения будут:

- Для выбора развития бизнеса в формате франчайзинга вместо его ведения под собственной торговой маркой:

$$A_{gen} > 1.$$

Это условие равнозначно выполнению требования

$$W_{fr} P_{sur} (1 - r) > W_{ind} P_{ind} ;$$

- Для выбора оптимальной франчайзинговой сети:

$$A_{rel}^{ik} = \max .$$

Это условие, в свою очередь, равнозначно условию

$$W_{fr} P_{sur} (1 - r) = \max .$$

Мы полагаем, что сформулированные нами модели помогут франчайзерам и франчайзи более взвешенно подходить к выбору оптимального партнера.

Список литературы: 1. *Котляров И.Д.* Финансовая составляющая отношений франчайзинга: проблема расчета ставки роялти // Корпоративные финансы. – 2011. - № 1. – С. 32-39; 2. *Blair Roger D., Lafontaine Francine.* The Economics of Franchising. N. Y.: Cambridge University Press, 2005. – 338 p.

Г.В. Мельник, канд. екон. наук, асистент, м. Чернівці, ЧНУ ім. Юрія Федьковича

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ РИЗИКІВ НА ПІДРУНТІ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

В умовах великих підприємств корпоративні системи забезпечують взаємодію масових процесів швидкодіючими засобами сучасних інформаційних та телекомунікаційних технологій. Чим складнішою є структура системи, тим вищим є ризик здійснення стосовно неї загроз: проникнення ззовні чи несанкціонований доступ зсередини підприємства, зокрема з метою навмисної зміни чи знищення інформації тощо.

Методологія аналізу інформаційних ризиків [1] передбачає оцінювання ризику за чинниками частоти виникнення втрат та величини можливих збитків. Зазвичай, для оцінювання рівня частоти виникнення подій загрози та рівня вразливості ІС використовуються різні методи, що базуються на експертних оцінках, статистичних даних тощо. Використання подібних методик передбачає накопичення статистичних даних про події, які реально відбулися, аналіз та класифікацію їх причин, виявлення чинників. Практична складність реалізації такого підходу полягає в наступному: по-перше, повинен бути зібраний достатнього обсягу матеріал про події в певній галузі; по-друге, застосування цього підходу не завжди є виправданим.

Для моделювання оцінювання рівня інформаційних ризиків ризику застосувати апарат нечіткої логіки [2, 3], який дозволяє не лише налаштовувати модель на програмні та апаратні характеристики системи, а й урахувати специфіку конкретної організації, підприємства, для яких проводиться аналіз. На підставі розрахованих значень груп показників рівня частоти подій втрат інформаційних активів та величини можливих збитків внаслідок інформаційних ризиків проводиться оцінювання загального рівня інформаційних ризиків в корпоративній системі:

$$\Lambda = f_{\Lambda}(\Upsilon, P), \quad (1)$$

де: Υ – отримана в [4] оцінка рівня частоти подій втрат інформаційних активів; P – попередньо оцінена в [5] величина можливих збитків.

Для оцінювання та опрацювання лінгвістичної змінної Λ рекомендовано скористатися шкалою з чотирьох якісних термів: C – «критичний», H – «високий», M – «середній», L – «низький» рівень ризику. Терм-множина вихідної змінної Λ представляється у вигляді:

$$IR = \{C, H, M, L\}. \quad (2)$$

Наступним етапом аналізу є формування системи нечітких знань для визначення кожного з рівнів інформаційних ризиків. Використовуючи [2, 3], сформовано набір вирішальних правил, які реалізують співвідношення (1). У табл. 1 наведено фрагмент такого набору.

Таблиця 1

База знань для визначення рівня інформаційних ризиків

Узагальнені значення груп показників		Вага	Вихідна змінна Λ
Υ	P	r_{ij}	
LEF_M	PL_VH	r_{11}	C
...			
LEF_VH	PL_Sg	r_{16}	
LEF_VL	PL_VH	r_{21}	H
...			
LEF_VH	PL_L	r_{29}	H
...			
LEF_VL	PL_M	r_{41}	L
...			
LEF_M	PL_VL	r_{46}	

Наступним кроком є визначення математичної форми запису вирішальних правил за допомогою функцій належності для визначення рівнів інформаційних ризиків. Наприклад, вирішальне правило для визначення інформаційних ризиків рівня M може бути записане таким чином:

$$\begin{aligned}
 \mu^M(\Upsilon, P) = & m_{31} [\mu^{LEF_VL}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_H}(P)] \vee \\
 & \vee m_{32} [\mu^{LEF_VL}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_Sg}(P)] \vee m_{33} [\mu^{LEF_L}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_Sg}(P)] \vee \\
 & \vee m_{34} [\mu^{LEF_L}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_M}(P)] \vee m_{35} [\mu^{LEF_M}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_M}(P)] \vee \\
 & \vee m_{36} [\mu^{LEF_M}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_L}(P)] \vee m_{37} [\mu^{LEF_H}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_L}(P)] \vee \\
 & \vee m_{38} [\mu^{LEF_H}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_VL}(P)] \vee m_{39} [\mu^{LEF_VH}(\Upsilon) \bullet \mu^{PL_VL}(P)],
 \end{aligned} \tag{3}$$

де: $\mu^M(\Upsilon, P)$ – функція належності вихідної змінної Λ значенню M з нечіткого терму (2); $m_{3k}(k=\overline{1,9})$ – ваговий коефіцієнт для відповідної k -ї комбінації; $\mu^{lef_j}(\Upsilon)$ – функція належності параметра Υ до нечіткого терму lef_j з терм-множини $LEF = \{LEF_VH, LEF_H, LEF_M, LEF_L, LEF_VL\}$; $\mu^{ld_i}(P)$ – функція належності параметра P до нечіткого терму ld_i з терм-множини $LD = \{PL_VH, PL_H, PL_Sg, PL_M, PL_L, PL_VL\}$.

Подібним чином формується вся база знань з використанням експертних даних та виводиться система нечітких логічних рівнянь. Результатом представленої концепції та інструментарію оцінювання рівня частоти подій втрат та величини можливих втрат інформаційних активів є лінгвістичний опис загального рівня інформаційних ризиків в корпоративній системі.

Список літератури: 1. Jones J. A. An Introduction to FAIR / J. A. Jones – Trustees of Norwich University, 2005 – 67 p.; 2. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений / Л. Заде. – М.: Мир, 1976. – 167 с.; 3. Zadeh L. A. Fuzzy sets / L. A. Zadeh. – Information and Control, 1965. – №8. – Р. 338–353.; 4. Мельник Г. В. Оцінювання можливих загроз і вразливості інформаційної системи / Г. В. Мельник, В. В. Вітлінський // Моделювання та інформаційні системи в економіці: Збірник наукових праць. – К.: КНЕУ, 2008. – Випуск 77. – С.5–14.; 5. Мельник Г. В. Оцінювання величини можливих втрат інформаційних активів / Г. В. Мельник // Моделювання та інформаційні системи в економіці: Збірник наукових праць. – К.: КНЕУ, 2010. – Випуск 82. – С.5–14.

А.В. Сергієнко, аспірантка

С.К. Рамазанов, доктор екон. наук, доктор техн. наук, проф.

ВИБІР НАПРЯМУ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВОГО СТАНУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ВИРОБНИЧОЇ СИСТЕМИ НА ОСНОВІ КОМПЛЕКСНОЇ СОЦІО- ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ

Проведений аналіз динаміки економічних, екологічних та соціальних показників стану ТРВ на прикладі ТРВС Луганської області показав, що він характеризується кризовими явищами, які є наслідками світової економічної кризи 2008 р. Було виділено економічну, екологічну та соціальну підсистеми

ТРВС, досліджено принципи взаємодії цих підсистем і після цього був формалізований процес СЕЕ управління ТРВ в умовах кризи шляхом розробки концептуальної та математичної моделей. Концептуальна модель СЕЕ управління ТРВ в умовах кризи наведена на рис. 1. Теоретико-множинну модель СЕЕ управління ТРВ в умовах кризи можна навести у вигляді кортежу $\langle EX, X, KR, IN, \Omega, U, T \rangle$ [1, с. 27; 2, с. 336], де EX – загальний вихід ТРВС, X – множина можливих станів ТРВС, у тому числі кризових, KR – узагальнений СЕЕ критерій, IN – вхідні змінні, Ω – множина обмежень, U – множина керуючих впливів, T – часовий інтервал функціонування і розвитку ТРВС.

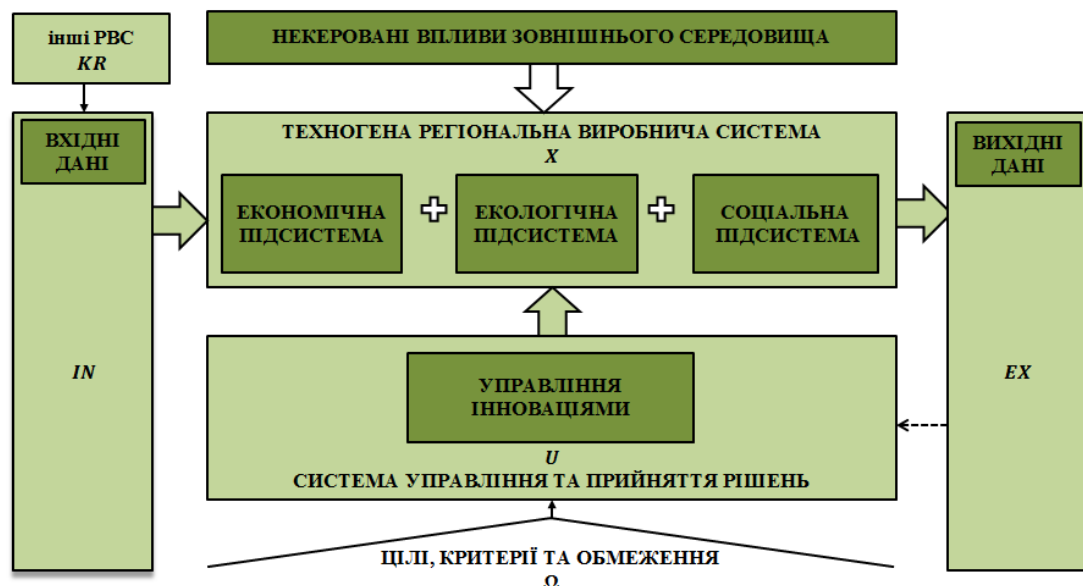


Рис. 1. Концептуальна модель СЕЕ управління ТРВ в умовах кризи

Запропоновано дискретну версію моделі СЕЕ управління ТРВ в умовах кризи, де часовий крок дорівнює одному року (1). Принцип функціонування ТРВС наступний: по-перше, економічна підсистема виділяє кошти на створення та впровадження нових технологій; по-друге, у відповідь на це змінюються параметри самої економічної підсистеми та ефективність її функціонування. Пропонована модель дозволить визначити такі шляхи подолання кризи, які

будуть найкращим чином сприяти розвитку ТРВ і покращенню стану економіки, навколишнього середовища та соціуму.

$$\left\{ \begin{array}{l}
 K^{ec}(t+1) = K^{ec}(t) \cdot (1 - \mu^{ec}) + I^{ec}(t), \\
 K^{en}(t+1) = K^{en}(t) \cdot (1 - \mu^{en}) + I^{en}(t), \\
 K^{in}(t+1) = K^{in}(t) \cdot (1 - \mu^{in}) + I^{in}(t), \\
 I(t+1) = I \cdot (1 + k_I \cdot (t+1)), \\
 I^{ec}(t+1) = I(t+1) \cdot k_{I^{ec}}, \\
 I^{en}(t+1) = I(t+1) \cdot k_{I^{en}}, \\
 I^{in}(t+1) = I(t+1) \cdot k_{I^{in}}, \\
 i^{ec}(t+1) = i^{ec}(0) + k_{i^{ec}} \cdot (t+1), \\
 p^{in}(t+1) = \frac{I^{ec}(t+1) + I^{en}(t+1) + I^{in}(t+1)}{K^{ec}(t+1) \cdot (1 - \mu^{ec}) + K^{en}(t+1) \cdot (1 - \mu^{en}) + K^{in}(t+1) \cdot (1 - \mu^{in})}, \\
 i^{in1}(t+1) = 1 - k_{w2} \cdot p^{in}(t+1), \\
 Y(t+1) = Y(0) + k_Y \cdot (t+1), \\
 L(t+1) = L(0) + k_L \cdot (t+1), \\
 i(t+1) = (i^{en}(t), i^s(t)) + \begin{pmatrix} N_{11} & N_{12} \cdot i^{in1}(t) \\ N_{21} \cdot i^{in1}(t) & N_{22} \end{pmatrix} \cdot ((i^{en}(t), i^s(t)) - (i^{en*}, i^{s*})) - M \cdot i^{in1}(t) + (p^{en} - 1) + i^{ec}(t), \\
 i^{in2}(t+1) = i^{in1}(t+1) \cdot i^{en}(t+1) \cdot k_{w2}, \\
 G(t+1) = \arccos \frac{i^{ec}(t+1) + i^{en}(t+1) + i^s(t+1)}{\sqrt{3} \cdot \sqrt{i^{ec}(t+1)^2 + i^{en}(t+1)^2 + i^s(t+1)^2}}, \\
 D(t+1) = D(t) + \left(1 - A \cdot i^{in2}(t+1)\right) \cdot Y(t+1) - B^{ec} \cdot I^{ec}(t+1) - \\
 - B^{en} \cdot I^{en}(t+1) - B^{in} \cdot I^{in}(t+1) - A^{en} \cdot K^{en}(t+1) \cdot p^{en} - \\
 - A^{in} \cdot K^{in}(t+1) \cdot p^{in}(t+1) - \\
 - Y(t+1) \cdot k_C \cdot k_{w1} \cdot \sum_i k_{w4} \cdot (i(t+1) - i^*)^2, \\
 D(0) = D_0, Y(0) = Y_0, L(0) = L_0, I = I_0, K = K_0, \\
 0 \leq Y(t+1) \leq g(K^{ec}(t+1)), \\
 g(K^{ec}(t+1)) = k_q \cdot K^{ec}(t+1)^\alpha \cdot L(t+1)^\beta, \\
 K^{ec}(0) = K \cdot k_{K^{ec}}, K^{en}(0) = K \cdot k_{K^{en}}, K^{in}(0) = K \cdot k_{K^{in}}, \\
 I^{ec}(0) = I \cdot k_{I^{ec}}, I^{en}(0) = I \cdot k_{I^{en}}, I^{in}(0) = I \cdot k_{I^{in}}, \\
 i^{ec}(0) = i_0^{ec}, i^{en}(0) = i_0^{en}, i^{in}(0) = i_0^{in}, \\
 0 \leq i^{ec}(t) \leq 1, 0 \leq i^{en}(t) \leq 1, 0 \leq i^{in}(t) \leq 1, t = \overline{0, 10}
 \end{array} \right. \quad (1)$$

У цій моделі **ec, en, s** – економічна, екологічна та соціальна підсистеми відповідно. Передбачається, що **$g(K^{ec}(t), L(t))$** – класична, увігнута по **$K(t), L(t)$** виробнича функція, природо-соціо-відновлювальна та інноваційна діяльність ведеться на існуючих потужностях з необмеженою інтенсивністю і вимагає лише додаткових прямих витрат.

У цілому дана модель представляє собою модифікацію моделі ТРВ [3, с. 24]. Модифікація полягає в тому, що темп інновацій, пов'язаний з інвестиціями, ми беремо пропорційним відношенню інвестицій до капіталу, тобто темпу заміни капіталу. Це більш реалістичні припущення порівняно з роботою [4, с. 38], де капітал як змінна взагалі не фігурував.

Важливою проблемою під час моделювання процесу СЕЕ управління ТРВ в умовах кризи є формування вектору індексів для кількісного та якісного оцінювання економічного, екологічного та соціального стану ТРВ [5, 30-32]. Ці індекси ми отримуємо за допомогою розрахунку індексу сталого розвитку i^{sd} [6, с. 16] для трьох підсистем ТРВС: економічної, екологічної та соціальної. Індекс i^{sd} є вектором, норма якого визначає рівень сталого розвитку, а його просторове положення в системі координат (i^{ec}, i^{en}, i^s) характеризує міру «гармонійності» цього розвитку (G – ступінь гармонізації сталого розвитку).

Аналіз процесу СЕЕ управління ТРВ в умовах кризи за сценарними розрахунками показав, що найбільш ефективним є оптимізаційний сценарій управління, коли розподілення обсягу інвестицій та обсягу основних фондів між виробничим, екологічним та інноваційним секторами відповідає принципам концепції сталого розвитку. Саме цей сценарій пропонується використовувати в управлінні для подолання кризового стану ТРВС. Порівняння результатів розрахунків екологічного, інноваційного, виробничого та оптимізаційного сценаріїв з базовим статистичним наведені в табл. 1 (відсотків до відповідного періоду прогнозування за реалістичним сценарієм).

Спостерігається покращення майже всіх вихідних параметрів порівняно зі статистичним сценарієм. Екологічний, інноваційний та виробничий сценарії управління є недостатньо ефективними, бо вони спрямовані на розвиток ТРВ за одним пріоритетним напрямом та нехтують двома іншими. Нажаль, після проведення розрахунків за всіма сценаріями, ми отримали низькі значення соціального індексу, що свідчить про край негативний вплив виробничих процесів на стан соціуму. Саме цей сценарій пропонується використовувати в управлінні для подолання кризового стану ТРВС.

Порівняння результатів сценарних розрахунків

t	$D(t)$				$Y(t)$				$i^{sc}(t)$				$i^{en}(t)$				$i^s(t)$				$G(t)$			
	СЦ2	СЦ3	СЦ4	СЦ5	СЦ2	СЦ3	СЦ4	СЦ5	СЦ2	СЦ3	СЦ4	СЦ5	СЦ2	СЦ3	СЦ4	СЦ5	СЦ2	СЦ3	СЦ4	СЦ5	СЦ2	СЦ3	СЦ4	СЦ5
1	92	82	131	74	110	107	119	109	100	105	112	112	101	101	95	101	99	100	100	100	102	97	83	93
2	84	65	174	57	110	107	112	108	100	109	123	123	102	101	90	102	99	99	99	99	104	96	69	90
3	75	53	221	51	109	106	106	107	100	114	133	133	103	102	84	103	98	99	99	99	107	95	62	89
4	67	46	263	57	108	105	100	106	100	118	143	143	104	103	77	105	98	98	98	98	109	95	66	92
5	60	46	291	70	107	105	95	105	100	122	152	152	106	104	70	106	97	98	98	97	112	96	81	96
6	55	50	301	85	105	104	90	104	100	125	161	161	107	105	62	108	96	97	97	97	116	98	103	102
7	50	57	293	99	104	103	86	103	100	129	169	169	109	106	53	109	96	97	97	96	119	100	128	108
8	46	64	271	109	103	102	83	101	100	132	177	177	111	107	44	111	95	96	97	96	122	103	156	115
9	42	71	239	113	101	101	80	100	100	135	185	185	113	108	34	113	94	96	96	95	125	106	185	121

Список літератури: 1. *Рогоза М. Є.* Нелінійні моделі та аналіз складних систем: навчальний посібник: в 2 ч. Ч. 1 / *М. Є. Рогоза, С. К. Рамазанов, Е. К. Мусаєва.* – 2-ге вид., зі змінами. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 300 с.; 2. *Ризики, безпека, кризи і сталий розвиток в економіці: методології, моделі, методи управління та прийняття рішень.* Монографія / Під заг. ред. проф. *С.К. Рамазанова.* – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 948 с.; 3. *Моделирование социо-эколого-экономической системы региона // В. И. Гурман, Е. В. Рюмина.* – М.: Наука, 2001. – 238 с.; 4. *Гурман В. И.* Принцип расширения в задачах управления. – М.: Наука, 1997. – 198 с.; 5. *Білоус О. Г.* Глобальна перспектива і сталий розвиток / *О. Г. Білоус, Ю. М. Мацейко.* – К.: МАУП, 2006. – 492 с.; 6. *Згуровський М. З.* Сталий розвиток у глобальному і регіональному вимірах: аналіз за даними 2005 р. / *М. З. Згуровський.* – К.: НТУУ «КПІ», ВПІ ВПК «Політехніка», 2006. – 84 с.

Е.П. Чекаліна, к.е.н., доцент НТУ «ХПІ»

Н.Г. Сікетіна, асистент НТУ «ХПІ»

О.М. Марусенко, студент НТУ «ХПІ»

МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах зниження обсягів виробництва вітчизняної продукції в роботі пропонується виявляти резерви підвищення економічної ефективності діяльності машинобудівного підприємства у його сферах діяльності: виробничій і комерційній. При цьому можна підвищувати економічну ефективність діяльності машинобудівного підприємства із мінімальними інвестиціями або навіть обходячись без них. В останньому випадку це можна забезпечити у виробничій діяльності за рахунок: підвищення коефіцієнта

змінності роботи обладнання (фондовіддача); підвищення рівня зарплати основних робітників (організація багатостатного обслуговування); а в комерційній діяльності - за рахунок збільшення обсягу продажів, що може бути досягнуто при підвищенні конкурентоспроможності продукції з використанням логістичного та нецінового факторів.

Продовження життєвого циклу товару можна забезпечити не тільки за рахунок підвищення якості та зниження ціни, але і шляхом розширення кількості та якості послуг підприємства, що надаються споживачам.

Величина економічної ефективності діяльності машинобудівного підприємства, як показник, відноситься до його фінансових показників і є відносною величиною співвідношення кінцевого результату діяльності до витрат підприємства. Її величина формується під впливом факторів, які відображають стан внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

В процесі аналізу літературних джерел та власної точки зору на означену проблему виявлено такі фактори, що впливають на економічну ефективність діяльності підприємства: виробничі та комерційні, конкурентоспроможність продукції, життєвий цикл товару.

В свою чергу, на конкурентоспроможність продукції впливають її якісні, цінові, нецінові та логістичні фактори. В умовах, коли можна уявити майбутні зміни в наведених вище факторах за рахунок виявлення та використання резервів в означених сферах діяльності підприємства, можна регулювати величину його економічної ефективності у поточному періоді, використовуючи корегування у вигляді індексів вище наведених факторів.

При плануванні діяльності підприємства на певний період величину її економічної ефективності можна задавати, маючи розроблену програму заходів щодо забезпечення певного рівня або окремого фактора, або декількох з них, а в кращому випадку – всіх чотирьох факторів. Планову величину економічної ефективності діяльності підприємства пропонується коригувати за допомогою коефіцієнта економічної ефективності, який розраховується як середньгеометрична величина для отримання середнього темпу зростання

вказаних чотирьох складових.

Розроблена програма, яка на основі використання програмного комплексу Delfi XE 5 на мові програмування Delfi, використовуючи програму Embarcadero Rad Studio for Windows, дає можливість знайти раціональне поєднання напрямів резервів (зміни індексів за кожним фактором економічної ефективності діяльності підприємства), тобто здійснити моделювання її планової величини.

В пусті поля окремого програмного продукту, отриманого в процесі використання Embarcadero Rad Studio for Windows, вносяться величини:

- базової економічної ефективності діяльності підприємства (поточної);
- індексів факторів конкурентоспроможності продукції;
- індексів факторів економічної ефективності діяльності підприємства для отримання її коригувального коефіцієнта;
- планової економічної ефективності діяльності підприємства, отриманої як базова скоригована на коефіцієнт економічної ефективності, який враховує фактори мінливого конкурентного середовища.

Отже, обґрунтовано планову величину ефективності діяльності підприємства за рахунок підвищення точності її оцінки при використанні факторів мінливого конкурентного середовища (виробничого, комерційного, конкурентоспроможності продукції і життєвого циклу товару).

Критерієм вибору варіанта економічної ефективності є максимізація її величини. Логістичний фактор конкурентоспроможності продукції діє на зниження собівартості продукції і підвищення прибутку підприємства за ринковою ціною, встановленою при дії закону «попиту і пропозиції».

Таким чином, розроблено модель розрахунку планової величини показника економічної ефективності діяльності машинобудівного підприємства в умовах мінливого конкурентного середовища, в основу якого покладено визначення впливу факторів, які відображають результати виробничої і комерційної діяльності підприємства, рівень конкурентоспроможності

продукції (товару), фазу життєвого циклу товару, на якій він знаходиться на ринку, що, на відміну від існуючих підходів, дозволяє встановити напрямки діяльності підприємства, де є і можуть бути використані резерви інтенсивного зростання економічної ефективності, а також скоригувати управлінські рішення щодо її забезпечення.

Список літератури: 1. Сікетіна Н. Г. Удосконалення методики оцінки конкурентоспроможності продукції / Н. Г. Сікетіна // Вісник НТУ “ХПІ” Серія “Технічний прогрес і ефективність виробництва” – 2008. – № 18. – С. 79–86. 2. Сікетіна Н. Г. Індексний аналіз показників економічної ефективності діяльності підприємства / Н. Г. Сікетіна // Матеріали ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. [„Дослідження та оптимізація економічних процесів “Оптимум –2013”]. – Х. : НТУ „ХПІ” – 2013. – С. 48–50. 3. Сикетина Н. Г. Расширение состава факторов конкурентоспособности машиностроительной продукции / Н.Г. Сикетина // Бизнес-Информ : наук. журн, – 2014. – №5 – С. 306-310. 4. Сікетіна Н. Г. Методичне обґрунтування факторів конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] / Н.Г. Сікетіна // Економіка: реалії часу. – 2014. – №2(12) – Режим доступу до журн.: <http://www.economics.opu.ua/journal.html>. 5. Сикетина Н. Г. Обеспечение эффективности производственно-коммерческой деятельности предприятия в рыночных условиях // Современная экономика : Вестник Воронежского Государственного Университета : научн. журн, – 2014. – С. 128-137.

О.В. Маковська, студентка, КрНУ, м. Кременчук

А.М. Клименко, здобувач кафедри економіки, КрНУ, м. Кременчук

СТАЛИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА: ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Визначення передумов забезпечення стратегій сталого розвитку України відбувається під впливом сучасних світових тенденцій щодо вирішення проблеми не тільки гармонійного розвитку людства, а і його виживання. Сталий розвиток — загальна концепція стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі. З екологічної точки зору, сталий розвиток має забезпечувати цілісність біологічних і фізичних природних систем. Особливе значення має життєздатність екосистем, від яких залежить глобальна стабільність всієї біосфери. Основна увага приділяється збереженню здібностей до самовідновлення і динамічної адаптації таких систем до змін. Актуальність

даної проблеми полягає в тому, що на сучасному етапі формування еколого - економічних відносин в державі базується на забезпеченні сталого розвитку національного господарства.

Фундаментальною засадою екологічної безпеки будь-якого підприємства є дотримання систем платного природокористування. Але через низький рівень сплати за забруднення вона майже не виконує стимулюючої функції щодо активізації екологічної діяльності. Як свідчать проведені розрахунки за період 2005–2013 рр. їх частка по відношенню до собівартості реалізованої продукції промисловості була трохи більше 0,1%. При такому рівні навряд чи можна розраховувати на їхній стимулюючий вплив до реалізації екологічних заходів. Крім того, має місце нецільове використання природоохоронних коштів та порушення строків фінансування природоохоронних заходів (табл. 1).

Таблиця 1

Структура техногенного впливу промисловості на довкілля, %

Вид діяльності	Споживання свіжої води	Скидання неочищених стоків	Шкідливі викиди в атмосферу	Утворення відходів
Промисловість	<u>18,3</u> 100,0	<u>1,2</u> 100,0	<u>73,2</u> 100,0	<u>7,3</u> 100,0
Добувна промисловість	<u>0,7</u> 0,6	<u>0,5</u> 7,8	<u>98,0</u> 22,9	<u>0,8</u> 1,8
Харчова промисловість	<u>33,8</u> 2,4	<u>12,1</u> 1,4	<u>48,0</u> 0,9	<u>6,1</u> 1,0
Хімічна та нафтохімічна промисловість	<u>11,8</u> 2,3	<u>4,7</u> 14,4	<u>16,2</u> 2,0	<u>67,3</u> 32,0
Металургійне виробництво	<u>18,9</u> 29,7	<u>2,6</u> 63,0	<u>65,5</u> 25,7	<u>13,0</u> 48,9
Машинобудування	<u>16,6</u> 1,2	<u>3,7</u> 4,1	<u>13,4</u> 0,2	<u>66,3</u> 11,2
Виробництво електроенергії	<u>26,6</u> 63,4	<u>0,2</u> 6,8	<u>73,0</u> 43,7	<u>0,2</u> 1,0
Інші види діяльності	<u>1,9</u> 0,4	<u>0,5</u> 2,7	<u>89,0</u> 4,6	<u>8,3</u> 4,1

Примітка: в чисельнику – за складовими техногенного впливу, в знаменнику – за видами промислової діяльності.

Для підвищення стимулюючої ролі плати за забруднення довкілля базовий норматив екологічних зборів має бути підвищено, але його слід диференціювати залежно від досягнутого рівня екологізації, а також забезпечити часткове повернення підприємству коштів для здійснення екологічних заходів.

Також невід’ємною складовою функціонування засад екологічної безпеки на підприємствах є впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій. Це не тільки забезпечує зменшення негативного впливу на рівень екології довкілля, але і позитивно позначається на рентабельності виробництва, підвищується продуктивність праці. З іншого боку, підвищення ефективності природоохоронної діяльності сприяє залученню іноземних інвестицій [1].

Діяльність будь-якого підприємства зводиться до переробки сировини та її перетворення в продукцію. Цей процес завжди супроводжується утворенням «відходів» - речовин, які виділяються у повітря, воду і утворюють тверді відходи, та енергетичних потоків (шумів, різних випромінювань: теплових, електромагнітних тощо). Важливою засадою становлення екологічної безпеки є не тільки економна, а і екологічно чиста переробка всіх відходів, або якщо така неможлива – законодавчо встановлена утилізація. Особливо небезпечними для навколишнього середовища є відходи, що містять стійкі органічні забруднювачі, а також непридатні і заборонені до використання пестициди і агрохімікати, кількість яких станом на 2013 р. перевищує 17 тис. т. Це підтверджує 102 позиція України серед 132 країн світу у 2013 році в міжнародному рейтингу екологічних досягнень (Environmental performance Index), розрахованому фахівцями Єльського університету (США) за 25-ти показниками, що характеризують дієвість державної політики держав щодо збереження екосистем. Загалом екологічно чистою в Україні вважається лише 6 % її території. До найгостріших екологічних проблем відноситься видалення та переробка твердих побутових і промислових відходів (табл. 2).

Аналіз даних таблиці 2 свідчить про зростання відходів 2007-2008 рр., у 2009-2010 рр. спостерігаємо зменшення показника та поступове зростання в наступні два роки. Але незважаючи на збільшення обсягів виробництва у 2013р. обсяг відходів в Україні зменшився на 66,4 тис. т. (4,6%), що вказує на позитивну динаміку підприємств в боротьбі за збереження навколишнього середовища.

Основні показники поводження з відходами I-III класів небезпеки на території
України (тис. т.)[2]

Роки	Утворено	Утилізовано	Спалено	Видалено в спеціально відведені місця та об'єкти	Наявність на кінець року у спеціально відведених місцях та на території підприємства
2007	2370,9	847,9	62,1	1057,0	20121,5
2008	2585,2	1031,2	39,6	990,6	20131,8
2009	2301,2	918,9	32,2	1066,3	21017,2
2010	1230,3	825,9	15,8	333,2	20852,3
2011	1659,8	642,4	16,5	306,3	20587,7
2012	1434,5	597,5	15,6	138,5	19509,4
2013	1368,1	541,4	14,0	146,7	14324,8

Дослідивши основні проблеми сталого розвитку національного господарства необхідно зробити висновок, що є необхідним проведення постійного аналізу та чітка структуризація всіх аспектів функціонування екологічної безпеки на підприємствах України. Бо саме така структура визначає надмірні загальні обсяги, марнотратні методи та способи природокористування й негативного впливу на навколишнє природне середовище, тобто обсяги видобутку, переробки і споживання природних ресурсів, ефективність їх використання.

Список літератури: 1. Барна П. В. Определение необходимости проведения эколого-экономической реструктуризации промышленных предприятий / П. В. Барна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №3(93). – С. 138-143. 2. Державна служба статистики України – Статистична інформація – Інвестиції та основні засоби [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. - Заголовок з екрану.

Н.В. Шаповаленко, аспірант Університету Банківської справи НБУ

АНАЛІЗ ШЛЯХІВ КОРРЕКЦІЇ ЗОВНІШНІХ ДИСБАЛАНСІВ В КОНТЕКСТІ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ МОДЕЛЕЙ

За умов подальшої глобалізації та інтеграції України у міжнародні ринки проблема корекції її зовнішніх дисбалансів стає ще більш актуальною.

В залежності від того, в рамках якої макроекономічної моделі відкритої економіки аналізується динаміка рахунку поточних операцій, різняться й запропоновані заходи політики щодо корекції зовнішніх дисбалансів.

Вважається, що Мід перший вважав за потрібне корегувати внутрішні та зовнішні дисбаланси в рамках підходу загальної рівноваги. Однак, досягнення внутрішньої рівноваги вважалось пріоритетним, тоді як передбачалось, що платіжний баланс неявно відновить свій рівень до дошкового. Мід вважав, що як фіскальна так і монетарна політики однаково ефективні та більшою мірою впливають на показник абсорбції (внутрішнього попиту). Отже, виникає дилема неможливості досягнення двох цілей одночасно – так, наприклад, стимулююча монетарна або фіскальна політика, яка потребується для внутрішніх потреб може погіршити ситуацію з платіжним балансом. Задля запобігання таких випадків, Мід пропонував застосовувати так звану «цінову політику», що означало зміни обмінного курсу або зміни у цінах. Останнє (мається на увазі зміна ціни), навряд чи може слугувати в якості інструмента, як зазначає Вільямсон [1], тому так звану «цінову політику» можна розглядати як політику зміни обмінного курсу. Отже, країні з низьким рівнем попиту та дефіцитом поточного рахунку, згідно з Мідом, необхідно проводити стимулюючу фіскальну або монетарну політику та девальвувати свою валюту.

Інтерпретація зв'язку між внутрішньою та зовнішньої рівновагою в дусі Міда отримала відображення в діаграмах Салтера-Свона. У координатах «сукупний попит/обмінний курс» розглядаються наступні 4 випадки: (1) нижчий від природного рівень доходу (безробіття) та від'ємне сальдо поточного рахунку; (2) вищий від природного рівень доходу (інфляція) та від'ємне сальдо поточного рахунку; (3) вищий від природного рівень доходу (інфляція) та додатне сальдо поточного рахунку; (4) нижчий від природного рівень доходу (безробіття) та додатне сальдо поточного рахунку.

Використання інструментів політики для випадків (2) та (4) є прозорим та їх застосування для цілей внутрішнього балансування не має протиріч із зовнішнім балансуванням. Тоді як (1) та (3) випадки є суперечливими.

Вирішення цього питання, як і у Міда, досягається шляхом додавання ще одного інструменту – обмінного курсу. Однак, недоліком моделі є визнання унікальності рівноважного значення обмінного курсу [2].

Зв'язок монетарної політики та корекції зовнішніх дисбалансів розглянуто представниками монетаристської школи. В рамках монетарного підходу, згідно стандартної моделі Полака [3], контроль над зростанням чистого внутрішнього кредиту це ключ до стабілізації рівня міжнародних резервів, а отже, платіжного балансу. Якщо чистий внутрішній кредит зростає швидше за попит на гроші виникає дефіцит поточного рахунку. Через перевищення грошової пропозиції над попитом зростає попит на товари, підвищується імпорт та зростають внутрішні ціни. Тому, користуючись тільки монетарними інструментами, країна не може одночасно збільшити чистий внутрішній кредит та знизити дефіцит поточного рахунку.

Отже, на основі проаналізованих досліджень, можна дійти висновку, що корекцію зовнішніх дисбалансів в Україні необхідно проводити шляхом змін у фінансовій або курсовій політиці.

Корекція внаслідок змін у фінансовій політиці відбудеться через скорочення внутрішнього попиту, яке може бути здійснене шляхом бюджетної консолідації. Зміни у фінансовій політиці мають значний та довгостроковий вплив на поточний рахунок. Однак, режим обмінного курсу теж впливає на ефективність консолідації (за фіксованого режиму номінального обмінного курсу корекція скоріш за все буде більш різкою через неможливість використання змін обмінного курсу для пом'якшення дії шоків).

Номінальна девальвація обмінного курсу впливає на стан поточного рахунку через зміну відносних цін. За умов достатньо високої цінової еластичності експорту та імпорту номінальна девальвація обмінного курсу призводитиме до зниження дефіциту, що підтверджують результати більшості робіт, які досліджували цей ефект. Однак, ефект девальвації на торговельні потоки є неоднозначним та різниться в залежності від країни та особливостей дослідження. Отже, наявність так званого ефекту перенесення, (зміна

внутрішніх цін через зміну обмінного курсу за умов стабільних зовнішніх цін) може дещо послабити вплив номінальної девальвації на стан поточного рахунку.

З метою отримання ґрунтовних рекомендацій щодо дієвості курсової політики для України, необхідно емпірично оцінити еластичності дефіциту поточного рахунку за доходом та цінами та змодельовати дію на нього фіскального шоку та шоку обмінного курсу.

Список літератури: 1. *John Williamson*. (2006). Meade's Analysis and Today's Global Imbalances, Lecture at Cambridge University, <http://www.iie.com/publications/papers/williamson1106.pdf> 2. *Шевчук В.* (2001). Платіжний баланс і макроекономічна рівновага в трансформаційних економіках Львів: Каменярь с.80-81; 3. *Wioletta Nowak*. (2012). Development of the Polak model. Wroclaw Review of Law, Administration & Economics Vol 2, No 1.

Ю.В. Шевчук, магістрант, м. Кременчук, КрНУ

Н.Є. Гришко, канд. екон. наук, доц. кафедри економіки, м. Кременчук, КрНУ

О.В. Леднік, здобувач кафедри економіки, м. Кременчук, КрНУ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У КРИЗОВИХ УМОВАХ

Інвестиційна привабливість підприємства є важливою характеристикою, оцінювання якої є сполучним етапом між аналізом та прийняттям рішень про інвестування коштів. У кризових умовах актуальним є питання існування підприємства, яке неможливе без залучення коштів. У зв'язку з цим підприємство прагне до підвищення інвестиційної привабливості для залучення інвесторів.

Дослідження статистичних даних щодо фінансування інвестиційної діяльності підприємств України свідчить про перевагу власних коштів у структурі джерел інвестування (табл. 1).

Протягом 2010-2012 рр. спостерігалось поступове зростання загального обсягу капітальних інвестицій, а у 2013 році відбувається зниження

інвестиційної активності до рівня 2011 року, але питома вага власних джерел фінансування зростає більш, ніж на 4%.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за джерелами інвестування (розраховано авторами на основі даних [2])

	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Усього (млн. грн.)	189060,6	100	259932,3	100	293691,9	100	267728,0	100
у т.ч. за рахунок								
коштів державного бюджету	10952,2	5,8	18394,6	7,1	17141,2	5,8	6497,8	2,4
коштів місцевих бюджетів	6367,7	3,4	8801,3	3,4	9149,2	3,1	7129,2	2,7
власних коштів підприємств та організацій	114963,6	60,8	152279,1	58,6	175423,9	59,7	170675,6	63,8
кредитів банків та інших позик	23336,2	12,3	42324,4	16,3	50104,9	17,1	40878,3	15,3
коштів іноземних інвесторів	4067,7	2,1	7196,1	2,8	5040,6	1,7	4881,2	1,8
коштів населення на будівництво власних квартир	4654,2	2,5	4470,0	1,7	3651,0	1,3	6574,9	2,5
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	16176,0	8,6	15102,9	5,8	21975,1	7,5	21770,1	8,1
інших джерел фінансування	8543,0	4,5	11363,9	4,3	11206,0	3,8	9230,9	3,4

Оскільки питома вага власних коштів підприємств та організацій майже не змінюється і є досить високою. З одного боку, це дає змогу говорити про покращення можливостей самофінансування підприємств, але водночас і про те, що підприємствам важко знайти та залучити додаткову кількість коштів для розвитку власної діяльності.

Розширення можливостей інвестиційної діяльності підприємств можливе, зокрема, з рахунок зовнішніх джерел. Невід'ємною складовою для забезпечення можливості інвестування підприємства є ефективне управління рівнем інвестиційної привабливості при залученні достовірного методологічного інструментарію його оцінювання.

Індекс з відкритою архітектурою ІАЕ є достатньо широковживаним серед промислових підприємств в оцінюванні рівня інвестиційної привабливості. На прикладі ВАТ "КЗТВ" його розрахунок проводився виходячи із можливості одержання доходу від фінансово-господарської діяльності підприємства за 2010-2013 рр., і для цього були використані наступні показники: рентабельність

активів, рентабельність власного капіталу, коефіцієнт забезпечення, коефіцієнт Бівера, коефіцієнт фінансового ризику [1]. На рис. 1 показано динаміку значень індексу IAE BAT "КЗТВ":

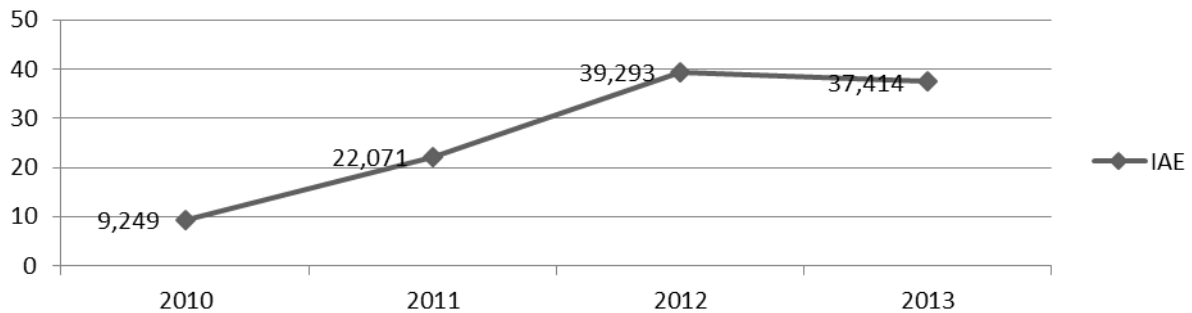


Рис. 1. Результат оцінювання інвестиційної привабливості за індексом IAE BAT "КЗТВ"

Даний підхід дозволяє оцінювати рівень інвестиційної привабливості з позиції потенційних кредиторів, але не пристосований для оцінювання самим підприємством, з метою проведення обґрунтованого координування процесу формування інвестиційної привабливості підприємства.

Експрес-діагностика інвестиційної привабливості підприємства дозволяє формувати комплексний показник на основі груп індикаторів, які характеризують певний аспект діяльності підприємства. Далі проводиться дослідження відповідності індикаторів нормативним значенням і визначається їх кількість та вагомість, на основі чого розраховується комплексний рівень інвестиційної привабливості підприємства. Результати розрахунків для BAT "КЗТВ" наведено на рис. 2.

Таким чином, ефективне формування рівня інвестиційної привабливості можливе за рахунок чіткого інструментарію оцінювання. Можливість здійснювати вільний вибір індикаторів оцінки дозволяє формувати інвестиційну привабливість, зважаючи на різні аспекти діяльності та робити безпосередній вплив на окремі групи індикаторів з метою усунення слабких місць, що є достатньо актуальним в умовах негативного впливу зовнішніх

факторів.

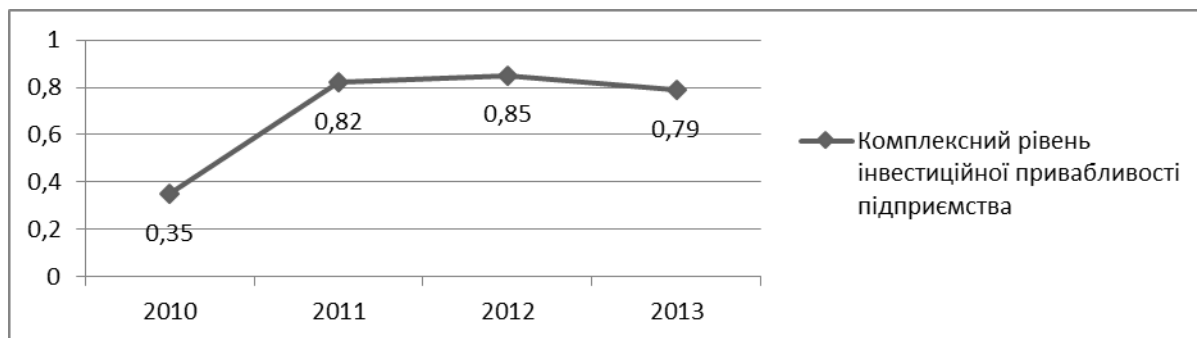


Рис. 2. Динаміка значень комплексного рівня інвестиційної привабливості ВАТ "КЗТВ" на основі використання експрес-діагностики

Список літератури: 1. Гайдуцький А.П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки // Економіка і прогнозування. – 2004. - № 3. – С. 119-128. 2. Державна служба статистики України – Статистична інформація – Інвестиції та основні засоби [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. - Заголовок з екрану.

Е.Б. Ахиезер, канд. техн. наук, проф., НТУ «ХПИ»

О.И. Дунаевская, канд. техн. наук, проф., НТУ «ХПИ»

СУЩНОСТЬ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ И МОДЕЛЕЙ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

При решении экономических задач часто возникают вопросы поиска решения в условиях неопределенности, отсутствия полноты информации, необходимости предвидения случайных процессов и другие. Во всех этих случаях наиболее эффективные решения могут быть получены на основе моделей и применением математических методов. Термин «модель» широко используется в различных сферах человеческой деятельности и имеет множество смысловых значений. Под «моделью» понимается такой материальный или мысленно представляемый объект, который в процессе исследования замещает объект-оригинал. Непосредственное изучение этой модели и дает новые знания об объекте-оригинале.

Поскольку модель строится при отсутствии полной информации об объекте или явлении, ее построение и исследование осуществляется при определенных допущениях или гипотезах. Модель – результат отображения одной структуры на другую. Отобразив физическую систему (объект) на математическую систему (например, математический аппарат уравнений), получим физико-математическую модель системы, или математическую модель физической системы. Модели по их назначению бывают познавательными, прагматическими и инструментальными. Познавательная модель, как правило, подгоняется под реальность и является теоретической моделью. Она представляет собой форму организации и представления знаний, средство соединения новых и старых знаний.

Прагматическая модель – средство организации практических действий, рабочего представления целей системы для ее управления. Реальность подгоняется под некоторую прагматическую модель. Это, как правило, прикладная модель.

Инструментальная модель – средство построения, исследования и/или использования прагматических и/или познавательных моделей. Познавательные модели отражают существующие, а прагматические – хоть и не существующие, но желаемые и, возможно, исполнимые отношения и связи.

По уровню моделирования модели бывают эмпирическими, теоретическими и смешанными.

Эмпирическая модель строится на основе эмпирических фактов и зависимостей. Теоретическая модель строится на основе математических описаний.

Смешанная (полуэмпирическая) использует эмпирические зависимости и математические описания.

В любом исследовании проблема моделирования состоит из трех задач:

Задача 1. Построение модели. Эта задача менее формализуема и конструктивна, в том смысле, что нет алгоритма для построения моделей. Задача 2. Исследование модели Эта задача более формализуема, так как

имеются методы исследования различных классов моделей. Задача 3. Использование модели. Это конструктивная и конкретизируемая задача. Моделирование – это универсальный метод получения, описания и использования знаний. Оно используется в любой профессиональной деятельности. В современной науке и технологии математическое моделирование усиливается, актуализируется проблемами, успехами других наук. Математическое моделирование реальных и нереальных экономических систем позволяет перекидывать мостики между нашими знаниями и реальными системами, процессами, в том числе и мыслительными.

Моделирование – процесс построения, изучения и применения моделей, т.е. это изучение объекта путем построения и исследования его модели, осуществляемое с определенной целью и состоит в замене эксперимента с оригиналом экспериментом на модели. Известно множество типов моделей и все они зависят от типа моделируемой системы. Модель называется статической, если среди параметров, участвующих в описании модели, нет временного параметра. Статическая модель в каждый момент времени дает лишь зеркальное отображение системы. Модель алгоритмическая, если она описана некоторым алгоритмом или комплексом алгоритмов, определяющим ее функционирование и развитие. Введение такого на первый взгляд непривычного типа моделей кажется нам вполне обоснованным, так как не все модели могут быть исследованы или реализованы алгоритмически. Модель языковая, лингвистическая, если она представлена некоторым лингвистическим объектом, формализованной языковой системой или структурой. Иногда такие модели называют вербальными, синтаксическими и иными. Модель геометрическая, графическая, если она представима геометрическими образами и объектами. Тип модели зависит от информационной сущности моделируемой системы, от связей и отношений ее подсистем и элементов, а не от ее физической природы. Границы между моделями различных типов или же отнесение модели к тому или иному типу часто весьма условны. Можно говорить о различных режимах использования моделей – имитационном,

стохастическом и т. д. Все основные типы моделей, возможно, за исключением некоторых натуральных – системно-информационные (инфосистемные) и информационно-логические (инфологические). В узком понимании информационная модель – это модель, описывающая, изучающая, актуализирующая информационные связи и отношения в исследуемой системе. В еще более узком понимании информационная модель – это модель, основанная на данных, структурах данных, их информационно-логическом представлении и обработке. Как широкое, так и узкое понимание информационной модели определяются решаемой проблемой и доступными для ее решения ресурсами, в первую очередь информационно-логическими. Основные свойства любой модели:

- конечность – модель отображает оригинал лишь в конечном числе его отношений и, кроме того, ресурсы моделирования конечны;
- упрощенность – модель отображает только существенные стороны объекта и, кроме того, должна быть проста для исследования или воспроизведения;
- приблизительность – действительность отображается моделью грубо, или приблизительно;
- адекватность моделируемой системе – модель должна успешно описывать моделируемую систему;
- наглядность, обозримость основных свойств и отношений;
- доступность и технологичность для исследования или воспроизведения;
- информативность – модель должна содержать достаточную информацию о системе (в рамках гипотез, принятых при построении модели) и давать возможность получить новую информацию;
- сохранение информации, содержащейся в оригинале (с точностью рассматриваемых при построении модели гипотез);
- полнота – в модели должны быть учтены все основные связи и отношения, необходимые для обеспечения цели моделирования;

- устойчивость – модель должна описывать и обеспечивать устойчивое поведение системы, если даже та вначале является неустойчивой;
- замкнутость – модель учитывает и отображает замкнутую систему необходимых основных гипотез, связей и отношений.

Модель должна строиться так, чтобы она наиболее полно воспроизводила те качества объекта, которые необходимо изучить в соответствии с поставленной целью. Во всех отношениях модель должна быть проще объекта и удобнее его для изучения. Таким образом, для одного и того же объекта могут существовать различные модели, классы моделей, соответствующие различным целям его изучения.

Необходимым условием моделирования является подобие объекта и его модели. Построенные модели необходимо исследовать и решить.

Всякий определенный набор зависящих от нас параметров называется решением. Решения могут быть удачными и неудачными, разумными и неразумными. Оптимальными называются решения, по тем или иным признакам предпочтительные перед другими. Иногда в результате исследования можно указать одно единственное строго оптимальное решение, но гораздо чаще выделить область практически равноценных оптимальных решений, в пределах которой может быть сделан выбор. Прежде чем браться за какую-либо работу, нужно четко представить себе отправной и конечный пункт деятельности, а также примерные ее этапы. То же самое можно сказать и о моделировании. Отправной пункт здесь – прототип. Им может быть существующий или проектируемый объект или процесс. Конечный этап моделирования – принятие решения на основании знаний об объекте. Цепочка выглядит следующим образом: Прототип (объект, процесс) → Моделирование → Принятие решения. Моделирование – творческий процесс. ЗаклЮчить его в формальные рамки очень трудно. В наиболее общем виде его можно представить поэтапно. При решении конкретной задачи эта схема может подвергаться некоторым изменениям: какой-то блок будет убран или

усовершенствован, какой-то – добавлен. Содержание этапов определяется поставленной задачей и целями моделирования.

Этап 1. Постановка задачи. Этап 2. Разработка модели. Этап 3. Компьютерный эксперимент. Этап 4. Анализ результатов моделирования. С развитием вычислительной техники появился новый уникальный метод исследования – компьютерный эксперимент. Компьютерный эксперимент включает некоторую последовательность работы с моделью, совокупность целенаправленных действий пользователя над компьютерной моделью.

Сформулируем принципы, которые определяют те общие требования, которым должна удовлетворять правильно построенная математическая модель некоторого объекта (системы).

Принцип 1. Полярность диалектической пары «модель - объект». Эта диалектическая пара всегда полярная, имеет два полюса - «модель» и «объект».

Принцип 2. Первичность объекта. С двух взаимно связанных полюсов диалектической пары «модель - объект» один из них (объект) есть первичным, другой (модель) - производным от него.

Принцип 3. Обусловленность модели объектом. Наличие полюса «модель» предопределяет необходимость наличия полюса «объект».

Принцип 4. Множественность моделей относительно объекта исследования. Как «модель» для объекта, так и «объект» для данной «модели» семантически и интерпретационно многозначные: «объект» описывается не одной, а многими «моделями», «модель» отражает свойства не одного, а многих «объектов».

Принцип 5. Адекватность. Этот принцип предусматривает соответствие модели цели исследования, принятой системе гипотез за уровнем сложности и организации, а также соответствие реальной системе (объекту). Пока не решены вопросы, правильно ли отображает модель исследуемую систему (объект), ценность модели незначительна.

Принцип 6. Простота при условии сохранения существенных (ключевых) свойств объекта (системы). Модель должна быть в некоторых аспектах

существенно более простой от прототипа - в этом собственно и заключается смысл моделирования, т.е. модель игнорирует несущественные свойства объекта.

Этот принцип может быть назван принципом абстрагирования от второстепенных деталей.

Принцип 7. Блочное построение. При выполнении принципа блочного построения облегчается разработка сложных моделей и появляется возможность использования накопленного опыта и адаптации готовых блоков с минимально необходимыми связями между ними. Выделение блоков происходит с учетом распределения модели по этапам и режимам функционирования объекта (системы).

Список літературы: 1. Математичний аналіз. : навч. посіб. : у 9 мод. *Н.М. Ясницька, О.Б. Ахієзер та ін.* Харків : НТУ «ХП», 2010. - 1260с. 2. *Лебедев В.В.* Математические модели макроэкономической теории. - М. : ГАУ, 1996. 3. *Петров А.А.* Экономика. Модели. Вычислительный эксперимент. - М. : Наука, 1996. 4. *Иванов Ю.П., Лотов А.В.* Математические модели в экономике. – М. : Наука, 1979. 5. *Краснощеков П.С., Петров А.А.* Принципы построения моделей. - М. : МГУ, 1983. 6. *Иванов Ю.П., Лотов А.В.* Математические модели в экономике. – М. : Наука, 1979.

СЕКЦІЯ 3

АНАЛІЗ І ОПТИМІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КОНТЕКСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В.В. Александров, асистент НТУ «ХПІ»

ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ОЦІНКИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасній літературі по проектному управлінню проект розглядається як тимчасовий захід, направлений на досягнення унікальних цілей підприємства в області розвитку. При цьому проекти, що реалізуються підприємствами в частині операційної діяльності не розглядаються.

Більшість авторів монографій по управлінню проектами дотримуються процесного підходу в управлінні проектами, а не системного.

Стандарти в області управління проектами, в основному, описують процедури управління проектами, такі як ініціація, планування, контроль, завершення, припиняючи важливість опису таких елементів системи управління проектами: як суб'єкти управління, організаційні структури управління проектами, а так само не піднімають питання управління такими об'єктами як портфель проектів або програма.

Більшість дослідників не розглядають елементи системи управління проектами, що забезпечують її функціонування: документаційне забезпечення, ІТ забезпечення, а так само процедури, що підтримують систему управління проектами на підприємстві.

Аналіз досліджень дозволяє виділити три основні об'єкти управління СУП: проект, програма і портфель проектів. Окремі дослідники пропонують

включати в перелік об'єктів управління дрібніші елементи проекту - фази і операції (роботи) або крупніші – організації, що не завжди є доцільним.

Можна констатувати широту підходів до визначення і оцінки ефективності організації систем. З погляду оцінки організації системи управління, існують підходи, що оцінюють організацію процесів управління, що оцінюють якість управління, що оцінюють організаційну структуру управління. Автори пропонують різноманітні показники для оцінки організації економічних систем. Істотні труднощі складає збір початкових даних для розрахунку різноманітних показників, а так само відсутність цільових значень вказаних показників.

Проведення оцінки організації економічної системи може бути доручене як внутрішньому підрозділу підприємства, так і можуть бути залучені зовнішні консультанти. Не дивлячись на наявність обмежень в області проведення самооцінки, вона є переважнішою.

Не існує універсальних методів оцінки організації управління проектами, оскільки кожен з методів вимагає з одного боку залучення додаткових витрат (трудовитрат персоналу організації або витрат на залучення зовнішніх консультантів), а з іншого, жоден з методів не можна назвати достатньо об'єктивним. Проте, необхідність впровадження систем управління проектами визнається більшістю керівників підприємств.

При проведенні оцінки управління проектами підприємства необхідний комплексний підхід, що враховує як фінансові, так і організаційні критерії, а так само рівень зрілості управління проектами, на якому знаходиться підприємство.

Дослідницька група компанії PM Solutions прийшла до висновку, що нові методи управління проектами істотно підвищують діловий і організаційний потенціал підприємства. За даними цієї групи, більше 94% респондентів заявили, що застосування методів управління проектами додає цінність їх організаціям. Це виявляється в значному поліпшенні фінансових показників,

підвищенні ступеня задоволеності споживачів, потенціалу організації і рівня навчання персоналу, а також в поліпшенні управління проектами.

Р.А. Алієв, аспірант кафедри міжнародної економіки, ДВНЗ «ПДАБА», м. Дніпропетровськ,

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

В статті розглянуто теоретичні аспекти регіональної стратегії розвитку житлового будівництва. Визначено, що в сучасних умовах ринкових відносин ефективність роботи підприємств будівельної галузі багато в чому залежить від ефективної стратегії, яке є однією із форм планування, що довела свою економічну доцільність та високу соціальну віддачу. Розгляд існуючих концепцій щодо розуміння сутності категорії «стратегія» дозволило виділити декілька підходів до її визначення, а саме: класичний та концептуальний підходи.

В результаті аналізу світової практики розробки стратегій розвитку житлового будівництва отримано висновок, що житлові програми розвинених країн, спрямовані на підтримку житлового будівництва, в цілому пройшли чотири етапи. При цьому визначено, що Україна знаходиться на першому етапі циклу, що потребує будівництва «здорового» житла за рахунок державних коштів та суспільних фондів. В процесі дослідження розглянуті основні детермінанти зовнішнього середовища, які в більшому ступені обумовлюють характер та напрямки стратегії розвитку житлового будівництва в регіонах: екологічні, соціальні, економічні та технологічні. Зазначено що в умовах тривалої трансформаційної кризи в регіонах України постає питання щодо визначення ефективності сучасних стратегій розвитку житлового будівництва в регіонах як в соціальному так і в економічному аспекті.

В сучасних умовах ринкових відносин ефективність роботи підприємств будівельної галузі багато в чому залежить від управлінської діяльності, що забезпечує реальну економічну самостійність господарюючих суб'єктів, окупність їх виробничих витрат і конкурентоспроможність. Ефективність управління, передусім, залежить від достатності й оперативності одержаної управлінським персоналом інформації та від її адаптації до нових умов функціонування підприємства. Саме стратегічне планування є однією із форм, що довела свою економічну доцільність та високу соціальну віддачу. Проте останніми роками в будівельній галузі спостерігається суттєве послаблення такої важливої ділянки економічної роботи, як стратегічне планування. Отже враховуючі те, що одним з найважливіших показників, який характеризує рівень соціально-економічного розвитку держави, є стан ринку нерухомості в цілому і його окремих секторів в регіонах України досить актуальним питанням є розробка стратегії розвитку житлового будівництва. Особливо в сучасних умовах трансформаційної та політичної кризи в країні вона потребує більш ґрунтовного теоретичного дослідження.

Процес стратегічного цілевизначення є докладно розробленим в теорії менеджменту та ґрунтується на досвіді її практичного застосування. Основними класичними працями, що визначають процес розробки та впровадження стратегії розвитку як на рівні окремого підприємства, так і на рівні галузі економіки, є праці Р. Акофа, І. Ансофа, Б. Карлофа, Г. Мінцберга М. Портера, А. Стрікланда, А. Томпсона. Також дослідження теоретичних основ стратегії розвитку житлового будівництва неможливо без врахування результатів стратегічних досліджень національної економіки, представлених у роботах провідних українських вчених С. Богачова, В. Гейця, Г. Губерної, В. Мунтіяна, І. Осипенка, М. Пашути, О. Поважного, С. Поважного, Ф. Поклонського, В. Семиноженка, Л. Федулової, Г. Черніченка. Результати визначених досліджень складають теоретичну та методологічну основу для формування стратегії розвитку житлового будівництва.

Високо оцінюючи вклад вищеназваних вчених і отримані ними результати дослідження, слід констатувати, що теоретичні основи стратегії розвитку житлового будівництва в регіонах України є недостатньо дослідженими, особливо в сучасних умовах тривалої трансформаційної кризи в країні.

Таким чином метою дослідження є розгляд теоретичних аспектів стратегій регіонального розвитку житлового будівництва.

Розгляд існуючих концепцій щодо розуміння сутності категорії «стратегія» дозволяє виділити декілька підходів до визначення сутності стратегії. Так класичним підходом до визначення стратегії є її ототожнення із засобом досягнення цілей підприємства. Він заснований на тому, що формулювання стратегічних цілей підприємства невід'ємно пов'язане з розробкою шляхів їх досягнення і тому в даному розумінні стратегія визначається як план або модель дій. Отже, можна зробити висновок, що за цим підходом стратегія охоплює процес цілеутворення і є засобом координації цілей і ресурсів.

Другим - концептуальним підходом є розуміння стратегії як набору правил прийняття рішень. Особливість цього підходу полягає в тому, що у визначенні стратегії робиться наголос на її всеосяжному характері, оскільки означені правила передбачають розв'язання проблем розвитку підприємства, забезпечення збалансованості його діяльності як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі.

Враховуючі світову практику розробки стратегій розвитку житлового будівництва можна зробити висновок, що житлові програми розвинених країн, спрямовані на підтримку житлового будівництва, в цілому пройшли чотири етапи (див.рис. 1).

Варто відзначити, що Україна знаходиться на першому етапі циклу, що потребує будівництва «здорового» житла за рахунок державних коштів та суспільних фондів. Проте, визначений цикл розвитку характерний для ситуацій, коли зовнішнє середовище не представляє загрози для людини і

сучасний рівень технологій дозволяє будувати стійке житло в заданих кліматичних зонах.

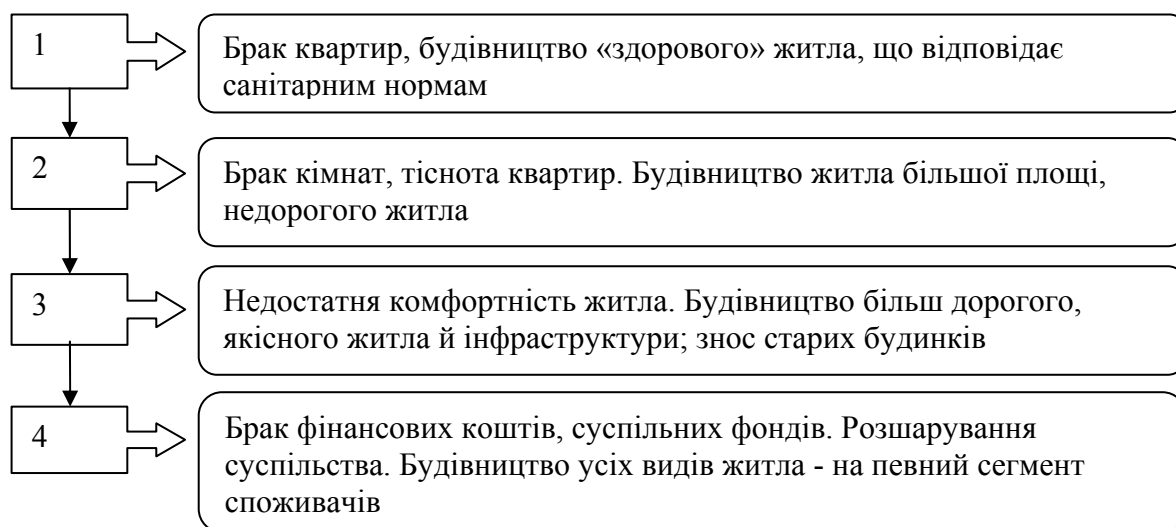


Рис. 1. Етапи еволюції напрямків державного регулювання житлового будівництва

У випадку ж різких змін клімату, що відбуваються не протягом життя одного покоління, а в суттєво менший період часу, актуалізується проблема радикальної перебудови (чи модернізації) усіх житлових приміщень, що розташовані на заданій території в кожній із кліматичних зон. Це завдання потребує від держави розробки не галузевої стратегії розвитку житлового будівництва, а комплексної програми, що включає аналіз і прогноз динаміки клімату, формування концепції будівель для кожної кліматичної зони, розробку нових матеріалів, зміни норм і вимог до будівель і забудови території. І, на кінцевій стадії - формування фінансових механізмів реалізації заданої стратегії й адекватної організаційної структури.

На сучасному етапі, з урахуванням кліматичних змін, значення яких можна вважати суттєвим для процесів життєдіяльності людини, слід повернутися до первісного змісту та призначення цієї галузі економіки – забезпечення виживання членів суспільства у довгостроковій перспективі шляхом адаптації до впливів навколишнього середовища, яка реалізується за

допомогою розробки та впровадження відповідних функціональних стратегій.

Під функціональною стратегією слід розуміти тип стратегії у стратегічному наборі, що передбачає стратегічну орієнтацію визначеної функціональної підсистеми управління, яка забезпечує їй досягнення поставленої мети, а також (при наявності взаємозалежних обґрунтованих функціональних стратегій) керованість процесами виконання загальних стратегій і місії.

На стратегії розвитку житлового будівництва в регіонах впливають певні основні детермінанти зовнішнього середовища, які в більшому ступені обумовлюють характер та напрямки цих стратегій (у табл. 1). Розглянемо основні з них.

Таблиця 1

Характеристика впливу детермінант зовнішнього середовища

Детермінанти	Характеристики
Екологічний	Диференціація регіонів за кліматичними умовами. Зміна клімату, збільшення амплітуди температур.
Соціальний	Диференціація регіонів за рівнем якості життя та рівнем народжуваності.
Економічний	Диференціація регіонів за рівнем економічного розвитку. Збільшення депресивності регіонів при одночасному формування п'ятого технологічного укладу в більш розвинених регіонах
Технологічний	Нові матеріали і технології будівництва, що забезпечують енергоефективність житла, його автономізацію

Складено автором

В результаті проведеного дослідження теоретичних аспектів регіональної стратегії розвитку житлового будівництва визначено стратегічні напрямки в рамках системного підходу, сутність яких полягає в впровадженні функціональної стратегії розвитку житлового будівництва, яка, у свою чергу, визначається станом зовнішніх детермінант – екологічного, соціального, економічного та технологічного. Між тим слід зазначити що в умовах тривалої трансформаційної кризи в регіонах України постає питання щодо визначення ефективності сучасних стратегій розвитку житлового будівництва в регіонах як

в соціальному так і в економічному аспекті. Вирішенню цих питань будуть присвячено подальші дослідження у цьому напрямку.

Список літератури:

1. Гальчук А.П. Будівничі підземного міста [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpds.kiev.ua/svittenderiv.htm>. 2. Житлове будівництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kyivproekt.com.ua/ua/ghitlovebud.html>. 3. За новими технологіями: новые идеи в строительстве // Строительство и архитектура. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.first-realty.com.ua/art/7/314.html>. 4. "Київміськбуд" освоє нові технології [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lopata.kiev.ua/adv-1717/>. 5. Лялікова Н. С. Аналіз ринку сучасних будівельних матеріалів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpds.kiev.ua/svittenderiv.htm>. 6. Лівінський О. Енергозберігаючі технології і матеріали в будівництві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.golos.com.ua/article/1190183107.html>. 7. Офіційний веб-сайт Мінрегіонбуду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregionbud.gov.ua>. 8. Портер М. Стратегія конкуренції /Пер. з англ.. – К.: Основи, 1998. 9. Столяров О. Життя за містом — гарна річ. У приватному будівництві цеглі наступають на п'яти / Столяров О. // Олександр Столяров. Дзеркало тижня. 2006. – № 24 (603) 24 — 30 червня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2675/53745/>

В.П. Божко, д.т.н, професор, завідувач кафедри, м. Харків, Національний аерокосмічний університет «ХАІ»

О.Л. Омельченко, старший викладач, м. Харків, Національний аерокосмічний університет «ХАІ»

М.М. Магомедова, аспірант, м. Харків, Національний аерокосмічний університет «ХАІ»

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Відомо, що з кінця 80-х років ХХ сторіччя відбулися фундаментальні перетворення сучасної світової економіки, які зумовили використання в науковому середовищі понять «глобалістика» і «глобалізація».

На думку відомих вчених[1,2] глобалізація визначається як «нова капіталістична економіка» з такими її основними характеристиками як інформація, знання та інформаційні технології. При цьому підкреслюється, що «нова економіка» розвивається через мережеву структуру менеджменту, виробництва і розподілу, а не окремих фірм, як раніше; і вона є глобальною.

У даний час в Україні ще не завершено формування конкурентної стратегії розвитку в умовах глобалізації, проте її досить високий потенціал у наукоємних областях є основою придбання ознак нової цивілізації. Першим етапом стало підписання договору про Асоціацію з ЄС. Вимоги до економічних перетворень викладені у відповідних документах про Асоціацію, проте у промисловій сфері основою цих перетворень має стати використання нових, насамперед, високих технологій та інших нововведень, відповідних поняттю інновацій.

Серед методів активізації інноваційної діяльності необхідно відзначити процедуру реінновацій [4], тобто можливість поновлення інноваційних вкладень в раніше розроблені проекти, які з різних причин не отримали подальшого розвитку та широкого розповсюдження. Обсяги досліджень і розробок при використанні реінновацій, а також терміни їх проведення будуть значно зменшені порівняно з інвестиціями для вперше створюваних нововведень.

Використання реінновацій з урахуванням оцінки інноваційної активності підприємства можна оцінити за допомогою наступних коефіцієнтів [3]:

1. Коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю - K_1 - визначає ступінь оснащення підприємства інтелектуальним капіталом у порівнянні з іншими засобами виробництва і розраховується за формулою:

$$K_1 = \frac{C_i}{A_{\text{на}}}, \quad (1)$$

де: C_i – нематеріальні активи (інтелектуальна власність) з бухгалтерського балансу, грн;

$A_{\text{на}}$ – інші необоротні активи з бухгалтерського балансу, грн;

2. Коефіцієнт персоналу, який виконує науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДР і ДКР) - K_2 - оцінює частку персоналу, який займається безпосередньо розробкою нових виробів і

технологій, технологічною підготовкою виробництва для випуску нових продуктів (послуг). Коефіцієнт визначається за формулою:

$$K_2 = \frac{P_n}{\bar{C}_p}, \quad (2)$$

де: P_n – кількість персоналу, зайнятого НДР і ДКР, чол.;

\bar{C}_p – середня кількість працівників підприємства, чол.

3. Коефіцієнт устаткування і оснащення, використовуваних для НДР і ДКР - K_3 - показує частку майна дослідного призначення, придбаних машин і устаткування, пов'язаних з технологічними інноваціями в загальній вартості всього виробничо-технологічного обладнання. Коефіцієнт розраховується відповідно до виразу:

$$K_3 = \frac{O_{\text{дп}}}{O_{\text{об}}}, \quad (3)$$

де: $O_{\text{дп}}$ – вартість дослідницького устаткування, грн;

$O_{\text{об}}$ – вартість виробничого обладнання, грн.

4. Коефіцієнт освоєння нової техніки - K_4 - характеризує здатність підприємства до освоєння нового обладнання та нових технологій і визначається з виразу:

$$K_4 = \frac{O\Phi_n}{O\Phi_{\text{ср}}}, \quad (4)$$

де: $O\Phi_n$ – вартість нововведених основних фондів, грн.;

$O\Phi_{\text{ср}}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства, грн.

5. Коефіцієнт освоєння нової продукції - K_5 - характеризує здатність підприємства до впровадження інноваційної або технічно вдосконаленої продукції:

$$K_5 = \frac{BP_{\text{нп}}}{BP_{\text{заг}}}, \quad (5)$$

де $BP_{\text{нп}}$ – виручка від реалізації нової або удосконаленої продукції (робіт, послуг), виробленої з використанням нових або поліпшених технологій, грн.;

$BP_{\text{заг}}$ – загальна виручка від реалізації всієї продукції (робіт, послуг), грн.

6. Коефіцієнт інноваційного зростання - K_6 - оцінює розмір коштів, що використовуються на дослідження з розробки нових технологій, підготовку персоналу для впровадження інновацій, маркетингові дослідження і т.п. Цей коефіцієнт визначається за формулою:

$$K_6 = \frac{I_{\text{ндр}}}{I_{\text{іс}}}, \quad (6)$$

де: $I_{\text{ндр}}$ – вартість науково-дослідних та навчально-методичних інвестиційних проектів, грн.;

$I_{\text{іс}}$ – загальна вартість інших інвестиційних витрат, грн.

У таблиці 1 наведені підсумкові дані по перерахованим вище коефіцієнтам.

Таблиця 1

Середньостатистичні коефіцієнти інноваційної активності

Коефіцієнт	Стратегія		Середнє значення коефіцієнту
	лідера	послідовника	
K_1	$\geq 0,1 \dots 0,15$	$\leq 0,1 \dots 0,15$	0,125
K_2	$\geq 0,2 \dots 0,25$	$\leq 0,2 \dots 0,25$	0,225
K_3	$\geq 0,25 \dots 0,30$	$\leq 0,25 \dots 0,30$	0,275
K_4	$\geq 0,35 \dots 0,40$	$\leq 0,35 \dots 0,40$	0,375
K_5	$\geq 0,45 \dots 0,50$	$\leq 0,45 \dots 0,50$	0,475
K_6	$\geq 0,55 \dots 0,60$	$\leq 0,55 \dots 0,60$	0,575
Середнє значення	$\geq 0,32 \dots 0,36$	$\leq 0,32 \dots 0,36$	0,34

Викладена вище методика оцінки стосується суб'єктів господарювання, які впроваджують інноваційні проекти. Але при цьому необхідно виконати

аналіз економічного потенціалу підприємства з визначенням тих проблем, які можуть перешкоджати використанню інновацій та розробити заходи щодо їх усунення.

Таким чином, створення умов для наближення економіки України до умов глобалізації є актуальною задачею, вирішення якої на сучасному етапі полягає в широкому використанні інноваційних технологій, що є предметом подальших досліджень.

Список літератури: 1. *Кальченко Т.В.* Глобальна економіка: навч. посібник / Т.В. Кальченко – К.: КНЕУ, 2009. – 364с. 2. *Мазурок П.П.* Глобальна економіка: навч. посібник / П.П. Мазурок, Б.М. Одягайло, В.В. Кулішов, О.М. Сазонець // «Магнолія 2006», Львів, 2009. – 208с. 3. *Трефилова, А.А.* Управление инновационным развитием предприятия / А. Трефилова // Финансы и статистика, - М.: 2003 – 176 с. 4. *Божко В.П.* Особенности использования реинноваций при создании высоких технологий в металлургии и машиностроении / Божко В.П., Мазниченко А.Д., Омельченко О.Л. // «Бизнес-Информ» Науковий журнал, №5, 2013 р. (424), с. 134 - 139.

С.М. Кравченко, пошукач наукового ступеня к.е.н., Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України (НДЦ ІПР НАНУ)

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД ПОТОЧНОГО СТАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ НАУКОЄМНИХ ВИРОБНИЦТВ

Однією з передумов зміни у виробничому процесі в напрямок розвитку наукоємних виробництв – це бажання товаровиробників мати конкурентні переваги перед іншими виробниками. Реалізувати це прагнення можливо за умови залучення додаткових фінансових ресурсів для модернізації виробничих можностей та купівлі нових інноваційних технологій. Однак, одним з питань, що доцільно вирішити – це напрямок в якому необхідно вкладати кошти для того щоб його обрати необхідно мати уявлення про загальні тенденції та структурні зрушення, що відбуваються в інвестиційній сфері. В якості інструментарію доцільно використати структурно - динамічний аналіз, який наочно відображає усі зміни, що відбуваються в сукупності та може бути

застосовано не лише для одного періоду, але й для відстеження змін в часі.

На багатьох ринках дуже жорстка конкуренція і цикл виробництва скорочується, за для скорочення періоду обігу обігових коштів. З наукоємними виробництва це не можливо, ому держава повинна спрямовувати зусилля на підтримку тих видів економічної діяльності, що мають такі виробництва.

У 2012р. створенням і використанням високих технологій та об'єктів права інтелектуальної власності, а також використанням раціоналізаторських пропозицій займалося 2124 підприємства і організації України, більшість яких промислові підприємства.

Протягом звітнього року високі технології створювали 172 підприємства, що на 11,7% більше, ніж у 2010р. Майже третина цих підприємств зосереджена у м. Київ, по 9,9% - у Дніпропетровській та Донецькій, 8,1% - Харківській, 5,2% - Луганській, 4,7% - Миколаївській областях; у розрізі видів економічної діяльності 42,4% - це організації, що займалися дослідженнями й розробками, 27,9% - підприємства переробної промисловості, 19,8% - установи вищої освіти [3].

Загальна кількість створених високих технологій порівняно з 2011р. збільшилася на 18,9% і становила 447, у т. ч. 85% - нові для України, 15% принципово нові. Із загальної їх кількості 18,1% - за державним контрактом, понад дві третини яких - в організаціях вищої освіти, 27,2% - досліджень і розробок [3].

Понад дві третини загальної кількості високих технологій створено в промислово розвинених регіонах, таких як м. Київ (29,5%), Дніпропетровська (11,0%), Донецька (9,4%), Харківська (6,7%), Запорізька (6,3%) та Миколаївська (5,1%) області.

Найбільша кількість створених високих технологій призначена для впровадження у переробній промисловості - 47,2%; у галузі досліджень і розробок - 29,1%; у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води - 2,5%; у добувній промисловості - 2,0%; на підприємствах транспорту та зв'язку - 2,0% [3].

У 2012 р. кількість підприємств і організацій, що використовували у виробництві високі технології, порівняно з 2011р. збільшилася на 23,1% і становила 1958 підприємств. Із них 21,0% зосереджено в Харківській області, 7,5% - у Донецькій, 7,2% - Одеській, 6,4% - Запорізькій, 6,1% - Луганській, 5,9% - Житомирській, 5,6% - Закарпатській областях; у розрізі видів економічної діяльності 59,6% - це підприємства промисловості, 17,4% - організації, що займалися операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям, 10,3% - підприємства транспорту та зв'язку, 3,7% - установи освіти [3].

Найбільшу кількість високих технологій використано в Дніпропетровській області (15,6% загальної їх кількості), Харківській (14,9%), Донецькій (8,5%), Закарпатській (6,2%), Запорізькій (5,0%) областях і в м.Київ (10,4%) [3].

Середній вік високих технологій, що використовувалися підприємствами та організаціями України, у 2012р. складав 5,3 року, що практично відповідає рівню 2011р. Питома вага високих технологій, впроваджених у виробництво протягом 2011р. склала 18,0% (у 2010р. - 16,3%). Найстаріші технології використовувалися на підприємствах текстильного виробництва, виробництва одягу, хутра та виробів з хутра (середній вік - 7,7 року), де технології віком 6 років і більше склали 56,1%; хімічного виробництва - відповідно 7,6 року і 50,8%; виробництва та розподілення електроенергії, газу та води - 5,9 і 42,2%; в організаціях, що виконують дослідження і розробки, - 5,9 і 38,7%; виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів - 5,4 і 40,2%. Разом з тим достатньо нові технології застосовувалися у сфері освіти (середній вік - 2,5 року), де 82,2% - технології віком до 3 років [3].

За даними Державної служби статистики у 2012 р. підприємства у своїй діяльності, крім високих технологій, використовували й об'єкти права інтелектуальної власності. Їх кількість становила 1806 одиниць, у т.ч. 36,9% - створених за рахунок коштів державного бюджету, корисних моделей - 2398 (40,2%), промислових зразків - 393 (8,9%) [3].

Всі ці зміни відбуваються під впливом структурних зрушень в економіці держави та переходу її від одного індустріального укладу до іншого. Структурними зрушеннями в економіці (виробництві) є зміна співвідношень між частинами і всім виробництвом в часі і просторі, які визначаються шляхом розрахунку показників динаміки відносних величин структури та показують співвідношення між частинами сукупності, що вивчається, і між всією сукупністю.

За результатами структурно – динамічного аналізу інвестиції в основний капітал за 1996-2011 роки можна зробити висновок, що 2011 році в порівнянні з 1996 роком індивідуальний абсолютний показник структурних зрушень в коефіцієнтах дорівнює 0,125 (або – 12,5 процентних пункти), а індивідуальний абсолютний показник структурних зрушень (в коефіцієнтах) в 2011 в порівнянні з 2010 роком – (0,445 (або 44,5 процентних пункти)).

Результати індивідуальних абсолютних показників в 2011 році в порівнянні з 2010 навчальним роком показують, що в загальному обсязі інвестицій в основний капітал в Україні збільшився на 44,5 процентних пункти, але за весь період, досліджується спостерігається позитивна тенденція до їх зміни, тобто зберігається тенденція до збільшення інтенсивності структурних зрушень. В 2009 році в порівнянні з 2008 роком відбуваються зміни обсягу інвестицій в основний капітал на 0,17 процентний пункти, ці негативні зміни спровоковані кризою в 2008 році.

Проведений аналіз інтенсивності структурних зрушень інвестицій в основний капітал за роками по індивідуальним абсолютним показникам підтверджується результатами і індивідуальних відносних показників.

У 2012р. підприємства, що мають наукоємні виробництва спрямували на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення понад третину загального обсягу витрат, що є найвищим показником серед інших видів витрат. На виконання внутрішніх науково-дослідних робіт і для придбання інших зовнішніх знань було спрямовано по 10,1% витрат, хоча власні науково-дослідні роботи (НДР) включають не лише заробітну плату дослідницького

персоналу та пов'язані з нею витрати, а й капітальні витрати на споруди та спеціальне обладнання для їх виконання. Набагато менше, ніж на виконання внутрішніх НДР, використано коштів для придбання зовнішніх НДР, що стратегічно може бути краще для тих підприємств, які підтримують виконання власних НДР [1,2].

Рівень розвитку наукоємних виробництв залежить не лише від обсягу вкладених в нього коштів, але й від рівня технологій, що впроваджуються. За даними, що були наведені раніше можна зробити висновок, що більшість підприємств прагне впроваджувати нові технології та ідеї, збереження поточних темпів розвитку цього процесу та розробка комплексу заходів для його поживлення-одна з задач, що стоїть перед державою. Отже доцільно за допомогою прогнозу визначити майбутні обсяги впроваджених технологій.

Список літератури: 1. Будюк Ю. Стратегія реалізації державної політики по залученню іноземних інвестицій в економіку України : монографія / Ю. Будюк. – К. : Вид-во "Фенікс", 2009. – 111 с.; 2. Гесць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.; 3. Державний комітет статистики України – Електронний ресурс – Режим доступу - <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Н.І. Климова, канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЙ ВИРОБНИЧОГО ІНВЕСТУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ КОРПОРАЦІЙ, ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Успішне розв'язання фінансових проблем управління корпораціями України значною мірою визначається рівнем і діапазоном їх інвестиційної активності і діяльності. Наслідком економічної кризи в Україні стало значне скорочення інвестиційної діяльності підприємств, що спричинило суттєве зменшення обсягу капітальних вкладень у національну економіку, зростання фізичного й морального зносу діючих основних фондів. Тому першочерговим

завданням модернізації економіки України є формування сприятливого інвестиційного клімату, залучення зовнішніх і внутрішніх джерел інвестиційних ресурсів. В цьому зв'язку, дослідження системи мотивацій виробничого інвестування, шляхів їх реалізації, принципів та механізмів інвестиційної політики вітчизняних корпорацій є проблемою актуальною.

Широке коло питань, пов'язаних з формуванням та реалізацією інвестиційної політики підприємства, знайшло своє відображення у працях вітчизняних і зарубіжних учених та фахівців: І. Ансоффа, І.О. Бланка, Г. Бірмана, А.М.Богатирьова, Брейлі Р, Брігхема, В.В. Коссова, Б. Карлофа, У. Кінга, Д. Кліланда, П.Массе, А.Р. Стерлінга, А.А. Томпсона, А. Дж. Стрікланда, В.Д. Шапіро, Н.М. Гуляєвої, А.А.Пересади, Д. Черваньова, А.Д. Шеремета та ін.

Проте існує низка актуальних проблем у цій сфері, яка потребує подальшого глибокого осмислення та вирішення.

Метою даного дослідження є узагальнення та удосконалення існуючих підходів щодо формування мотивацій виробничого інвестування вітчизняних корпорацій і розробка на цій основі інвестиційної стратегії корпорації, реалізація якої забезпечить максимальне підвищення її фінансової стійкості .

Основною проблемою, яка обумовлює необхідність поживавлення інвестиційної діяльності в акціонерних товариствах є незадовільний стан основних фондів підприємств, невисокі темпи оновлення виробничого потенціалу в останні роки ще більше уповільнились, коефіцієнт вибуття обладнання в 4-5 разів нижчий, ніж у промислово-розвинутих країнах. В результаті зростає знос основних виробничих фондів, особливо негативне їх старіння в машинобудуванні, хімії, металургії, нафтохімії, галузях, що визначають темпи науково-технічного прогресу.

Окрім зазначених моментів, необхідно врахувати значне якісне відставання вітчизняних технологій від світових аналогів. В Україні набагато менша глибина переробки нафти, питома вага прогресивних методів виплавки

сталі. Таким чином, модернізація вітчизняного виробництва неможлива без зростання інвестиційної активності.

Всі напрями і форми інвестиційної діяльності корпорацій здійснюються за рахунок інвестиційних ресурсів. Формування стратегії інвестиційних ресурсів є важливим складовим елементом фінансової стратегії корпорації. Розробка такої стратегії дозволяє забезпечити безперервну інвестиційну діяльність, ефективне використання власних фінансових коштів і фінансову стійкість у довгостроковій перспективі.

При виборі джерел інвестування корпорацій фінансовим службам необхідно: визначити потреби в короткостроковому і довгостроковому капіталі, зробити аналіз можливих змін у структурі активів і капіталу, використати максимально ефективно власні й позикові кошти, забезпечити стабільну платоспроможність і фінансову стійкість, зменшити витрати по фінансуванню виробничої діяльності [3].

Характеризуючи систему мотивацій виробничого інвестування акціонерних компаній слід відзначити, що значна частина капіталу генерується самим підприємством за рахунок амортизаційних відрахувань, решта поступає за рахунок емісії цінних паперів під конкретні інвестиційні програми й проекти, залучення ресурсів інвестиційних фондів, страхових компаній, комерційних банків, нестандартних методів фінансування інвестиційної діяльності. Слід зауважити, що при визначенні оптимальної структури формування джерел виробничого інвестування необхідно враховувати вимоги платоспроможності та фінансової стійкості корпорації. В міжнародній практиці оптимальним вважається, що за рахунок позикових коштів може бути профінансовано біля 50% загальних потреб компанії у фінансових ресурсах [4].

Таким чином, формування системи мотивацій виробничого інвестування забезпечить єдиний комплексний вплив на інвестиційну діяльність вітчизняних корпорацій і дозволить їм значно підвищити свою інвестиційну привабливість і фінансову стійкість.

Список літератури: 1.Ван Хорн Дж. Основы управления финансами: Пер. с англ. Гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 880 с. 2.Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент: Підручник/ І.О.Бланк, Н.М.Гуляєва.-К.: Київ.нац.торг.-екон. ун-т,2003.-398 с. 3.<http://www.finance.org.ua> 4.<http://www.vuzlib.net/>

С.Є. Лошакова, старший викладач, м. Харків, НТУ «ХП»

ВРАХУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РИЗИКУ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Суть та значення інноваційного ризику полягає в наявності багатьох аспектів цього явища, а також практично повним його ігноруванням у чинному законодавстві, досить обмеженим застосуванням у реальній економічній практиці й управлінській діяльності. Функціонуванню й розвитку багатьох економічних процесів властиві елементи невизначеності, але в інноваційному розвитку підприємств вони найбільш впливові. Через це виникають ризикові ситуації, які не мають однозначного рішення.

Ризикова ситуація при розробці та впровадженні інновацій на підприємствах пов'язана зі статистичними процесами, її можуть супроводжувати одночасно три умови:

- наявність невизначеності;
- наявність альтернативи - необхідність вибору між двома або декількома можливостями, які виключають одна іншу;
- можливість оцінити ймовірність реалізації кожної з можливостей, які вибираються.

Можна виділити кілька модифікацій інноваційного ризику:

- вибір робиться при наявності альтернативних варіантів інновацій на підставі об'єктивних оцінок імовірності одержання очікуваного результату;
- інноваційне рішення приймається відповідно до суб'єктивних оцінок зазначеної ймовірності;
- беруться до уваги як об'єктивні, так і суб'єктивні оцінки інновації.

Інноваційний ризик виникає як модель зняття суб'єктом невизначеності засобами практичного рішення розбіжності у випадку альтернативного розвитку протилежних тенденцій через конкретні обставини. Існують три основних підходи до цієї проблеми: визначається або суб'єктивна, або об'єктивна, або суб'єктивно-об'єктивна природа ризику. При цьому переважає останній [1].

Ризик пов'язаний з вибором рішення при наявності альтернативи, з розрахунком імовірності одержати очікуваний результат - у цьому його суб'єктивність. Об'єктивність явища ризику проявляється в тім, що вона відбиває реально існуючі в житті явища, процеси, аспекти діяльності людей. Причому ризик існує незалежно від того, усвідомлюють вони його наявність чи ні, ураховують або ігнорують його. Суб'єктивно-об'єктивна природа ризику визначається тим, що він породжується процесами, як суб'єктивного характеру, так і такими, існування яких, зрештою, не залежить від волі й свідомості людей.

Інноваційний ризик пов'язан з фінансуванням і застосуванням науково-технічних новинок. Оскільки витрати й результати науково-технічного прогресу відділені в часі, вони можуть бути передбачені лише з певним наближенням. Інноваційний ризик сприймається як об'єктивна й неминуча реальність. Так, світовий досвід переконує, що частина одержання передбачених результатів на стадії фундаментальних досліджень, як правило, не перевищує 10%. Частина прикладних наукових розробок становить 80% [2]. У розвинених країнах немає випередженого відношення до негативних результатів. Заздалегідь відомо, що навіть в умовах жорстокого відбору, під час якого відкидається 80-90% пропозицій, ті з них, які залишаються й фінансуються за рахунок інноваційних фондів, не всі впроваджуються успішно, 15-30% інноваційних проектів зазнають невдачі [3].

Практика показує, що інноваційний ризик притаманний розвитку підприємств. Тому часто країни прибігають до безоплатного пожертвування дослідницьким організаціям, а венчурні фірми, які практично освоюють нові технології, мають податкові пільги, заохочуються державною допомогою.

Список літератури: 1. *Тэпман Л.Н.* Риски в экономике: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. В.А. Швандара. – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 2. *Хозяйственный риск и методы его измерения.* / Бачкай Т., Месена Д., Мико Д. и др. -М.: Экономика, 1979. - 184 с. 3. *Гранатуров В.М., Шевчук Л.Б.* Ризики підприємницької діяльності: Проблеми аналізу. – К.: Зв'язок, 2000. – 149 с.

М.В. Маслак, аспірантка, м. Харків, НТУ «ХПІ»

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ: ФАКТОРИ ВПЛИВУ

Сучасний розвиток світової економіки визначається рівнем технологічного оновлення базових галузей економіки. Це передбачає зменшення ролі сировинних і низько-технологічних секторів економіки та пріоритетну підтримку високотехнологічних та інноваційних виробництв. У таких умовах моральна застарілість вітчизняного обладнання та незначна частка високих технологій у промисловому виробництві суттєво впливає на зниження рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємств провідних галузей національної економіки. В умовах загальної соціально-економічної кризи перед Україною особливо актуальним постає питання активізації трансферу технологій у вітчизняному машинобудівному комплексі. Адже машинобудування — одна із найважливіших галузей національної економіки України, яка визначає стан економічного та технологічного розвитку країни у цілому.

З метою подолання проблем у розвитку трансферу технологій та технологічного переоснащення національної економіки доцільно зосередити увагу на виборі стратегії трансферу технологій [1-3]: комерціалізації вітчизняних винаходів або купівлі успішних технологій за кордоном. На нашу думку, перша стратегія має більші переваги, оскільки спирається на власний науковий потенціал і дозволяє отримувати надприбутки за рахунок унікальності технології на світовому ринку. Проте для її практичної реалізації необхідно розв'язати низку питань, які не дозволяють в існуючих організаційно-економічних умовах успішно втілювати необхідні стратегічні

заходи.

Серед чинників, які перешкоджають створенню системи трансферу вітчизняних технологій у машинобудуванні доцільно виокремити сукупність факторів, які за сферою впливу слід поділити на внутрішні та зовнішні (табл.1).

Таблиця 1

Чинники, що стримують комерціалізацію вітчизняних технологій

№	Внутрішні	Зовнішні
1	відсутність власних коштів, необхідних для виготовлення наукомісткої продукції	низький рівень централізованого фінансування інноваційних розробок
2	застаріле технологічне обладнання, що не дозволяє впроваджувати деякі прогресивні сучасні технології	високі процентні ставки за користування кредитами, неефективна амортизаційна політика та недостатнє податкове стимулювання інновацій
3	неготовність керівництва та персоналу до інноваційних перетворень	високий рівень економічного та фінансового ризику інновацій
4	недостатній рівень знань і досвіду роботи у сфері науково-технічних розробок, нестача кваліфікованого персоналу у цій сфері	обмеженість та недостатній рівень розвитку інститутів підтримки та розвитку інноваційної діяльності, закриття великої кількості науково-дослідних інститутів та дослідно-конструкторських бюро
5	відсутність належних механізмів моніторингу та оцінки ринкових тенденцій;	низький рівень попиту на інноваційні розробки в середині країни, внаслідок низької купівельної спроможності
6	недосконалість систем збуту та маркетингу	недостатньо повна законодавча та нормативно-правова база
7	спеціалізація наукових установ, які Україна отримала у спадок, не завжди відповідає національним пріоритетам розвитку; переорієнтація наукових досліджень потребує значних коштів і часу	ліберальна політика держави щодо імпорту наукоємної продукції, значна кількість якої потрапляє на ринок без відповідних сертифікатів і сплати відповідних податків, що ставить українських виробників у нерівні умови

Отже, до основних внутрішніх факторів можна віднести відсутність власних коштів, застаріле технологічне обладнання та недостатній рівень досвіду; до основних зовнішніх факторів належать низький рівень централізованого фінансування інноваційних розробок, високі процентні ставки за користування кредитами, неефективна амортизаційна політика та недостатнє податкове стимулювання інновацій.

Основним зовнішнім фактором впливу на трансфер технологій є державна політика, що має бути спрямованою на збереження та подальший

розвиток технологічно розвинених галузей економіки.

На основі систематизації існуючих підходів щодо державної підтримки трансферу технологій нами пропонується система стимулюючих заходів для машинобудівної галузі (табл. 2).

Таблиця 2

Державні заходи у сфері стимулювання трансферу технологій у
машинобудуванні України

Сфера державної політики	Заходи державної підтримки
Інноваційна політика	Розробка та вдосконалення законодавчо-нормативної бази у сфері інноваційної діяльності та трансферу технологій
	Розширення та модернізація інформаційної інфраструктури
	Введення реєстрації зовнішньоекономічних договорів про передачу технологій із здійсненням контролю за антиконкурентними діями
	Закріплення порядку визначення верхніх меж роялті для різних сфер діяльності
	Забезпечення стійких зв'язків між науковим і виробничим середовищем, створення системи комерціалізації наукових результатів, отриманих за рахунок коштів державного бюджету, визначення умов виплати винагороди творцям об'єктів інтелектуальної власності, тощо
	Фінансове забезпечення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, що здійснюються підприємствами машинобудування для виготовлення нової продукції, стимулювання ринку венчурного капіталу
Податкова політика	Розширення переліку податкових пільг для машинобудівних підприємств, що створюють наукомістку продукцію
	Зменшення бази оподаткування витрат, що спрямовуються на створення основних засобів і модернізації устаткування машинобудівних підприємств
	Звільнення від оподаткування витрат машинобудівних підприємств на проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт
Експортно-імпортна політика	Вироблення державної програми підтримки пріоритетних високотехнологічних галузей з урахуванням їх сумісності з умовами СОТ, використання можливих перехідних періодів вступу договорів СОТ у силу, а також інструментів, що пропонуються в угодах СОТ: митних тарифів, антидемпінгового або компенсаційного мита, квоти на імпорт для збереження рівноваги платіжного балансу, надзвичайні дії у разі імпорту окремих товарів, використання зон вільної торгівлі та ін.
Інвестиційна політика	Залучення коштів від іноземних інвесторів та використання потенціалу залучення світових ТНК у розвиток трансферу технологій в Україні.

Таким чином, фактори впливу на трансфер технологій машинобудівного підприємства поділяються на внутрішні та зовнішні, які в свою чергу складають макро-, мікро- та мезорівень.

Кожна з виділених груп факторів впливає на процес трансферу технологій машинобудівного підприємства, проте ступінь їх впливу різна. Так, загальний макроекономічний стан держави формує умови функціонування галузі в цілому та її інноваційно-інвестиційну активність. Стан та розвиток галузі визначають можливості здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності окремого машинобудівного підприємства, виходячи з його внутрішніх потреб та наявних ресурсів. Тобто, чинники макrorівня опосередковано впливають на інноваційно-інвестиційну діяльність підприємства, а мезо- та мікрорівнів – безпосередньо.

Список літератури: 1. *Лащик І. І., Кондрат І. Ю.* Інноваційна діяльність як складова розвитку машинобудівних підприємств в умовах антикризового управління / І.І.Лащик, І. Ю.Кондрат // Економічний простір. Збірник наукових праць – 2009. – № 23/2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_23/2/laschik.pdf. 2. *Романенко В.А.* Інноваційна діяльність у машинобудівному комплексі України [Текст]/В.А.Романенко//Проблеми науки.–2007.–№6.–С.17-23. 3. *Федулова Л.І., Александрова В. П., Бажал Ю. М. та ін.* Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика [Текст]: монографія / Федулова Л.І., Александрова В.П., Бажал Ю.М. та ін.; Ін-т економ. прогнозування. – К. : Основа, 2005. – 550 с. – ISBN966-699-117-9. 4. *Mahdjoubi D.* The Linear Model of Technological Innovation: Background and Taxonomy [Електронний ресурс] / Mahdjoubi D. – Режим доступу: <http://www.gslis.utexas.edu/~darius/04-Linear%20Model.pdf>. 5. *Yates A.* What drives technology development? [Електронний ресурс]/ YatesA.–Режим доступу:http://www.ieaust.org.au/policy/speeches_by_year20.html. 6. *Freeman C.* The Economics of Industrial Innovation / Freeman C., Soete L. – London: Pinter, 1999 – 470 p. 7. *Peterson D. J.* New Forces at Work in Mining: Industry Views of Critical Technologies. [Електронний ресурс] / Peterson D. J., La-Tourrette T., Bartis J. T. – RAND Report, 2001. – 92 p.– Режим доступу: www.rand.org/pubs/monograph_reports/MR1324. 8. Oslo Manual. Proposed guidelines for collecting and interpreting technological innovation data [Електронний ресурс]. – 52p.– Режим доступу: http://www.belspo.be/belspo/stat/meth/acrobat/Oslo_e.pdf.

Ю.А. Олійник, аспірант

С.А. Мехович, проф. кафедри економічного аналізу та обліку НТУ «ХП»

ОЦІНКА ТЕНДЕНЦІЙ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Інвестиції як економічна категорія виконують низку найважливіших функцій, без яких неможливий поступальний розвиток економіки будь-якої держави. Інвестиції, будучи найважливішою економічною категорією, відіграють вагомий роль як на макро-, так і на мікрорівні, в першу чергу для

простого і розширеного відтворення, структурних перетворень, максимізації прибутків і на цій основі вирішення багатьох соціальних проблем [1, с. 59].

При здійсненні інвестиційної діяльності інвесторам для успішного інвестування необхідно спиратися на показники, що характеризують інвестиційну привабливість країн і регіонів та стан інвестиційного ринку.

Оцінка інвестиційної привабливості держави – це складний процес, що вимагає врахування значної кількості чинників [2, с. 154].

Державна інвестиційна політика країни зараз спрямована саме на те, щоб забезпечити інвесторів усіма необхідними умовами для роботи на вітчизняному ринку, так як велике значення для України мають внутрішні інвестиції. Також основною ціллю державної політики є створення умов для ефективних вкладень в економіку країни з-за кордону.

Аналіз інвестицій в основний капітал в останні роки в Україні свідчить, що в середньому по промисловості в останні роки зросла частка інвестицій у виробництво і розподілення електроенергії, газу, води (з 11,5% до 34,9%) та виготовлення виробів з деревини (з 1,7% у 2005 р. до 2,3% у 2013 р.), натомість зменшилася частка інвестицій у добувну промисловість (з 23,2% у 2005 р. до 22,8% у 2012 р.), переробну промисловість (з 63,9% до 42,2). Однак, спостерігається зменшення частки інвестування майже всіх галузей переробної промисловості. [4]

Наслідком світової фінансово-економічної кризи є значне уповільнення темпів оновлення основного капіталу, що призвело до обвального згортання інвестиційної діяльності в Україні. Починаючи з 2008 р. відбувалося зниження інвестиційної активності, яке спостерігається й досі. Це свідчить про наявність проблем у сфері фінансового забезпечення інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств. Зокрема, у 2009 р. обсяги інвестування в основний капітал скоротились більш ніж на 41,5% порівняно з 2008 р. [3, с. 7].

У 2011 р. вдалося забезпечити приріст обсягу капітальних інвестицій, що становив 23,9% порівняно з 2010 р., але вже у 2013 р. відбулося скорочення обсягу капітальних вкладень на 15,8 млрд. грн.. у порівнянні із 2012 р. та було

освоєно 247,9 млрд. грн. [4]. Це свідчить, що процес відновлення інвестиційної активності у післякризовий період розпочався із суттєвим відставанням від динаміки економічного зростання. Зберігається негативна тенденція і в 2014 р., зокрема у першому кварталі здійснено капітальних інвестицій на 18% менше від обсягу капітальних інвестицій аналогічного періоду 2013 р. Уповільнення темпів інвестиційної діяльності в середньому по економіці було обумовлено зокрема її спадом у добувній промисловості (24,3%), підприємствах транспорту та зв'язку на 41,4%. В промисловості за підсумками 2013 р., незважаючи на майже 7-% зростання обсягу капітальних вкладень, відбулося помітне уповільнення динаміки економічного зростання (обсяг виробництва промислової продукції в 2013 р. скоротився на 26%). У 2012-2013 рр. позначилась тенденція до відновлення процесів нагромадження капіталу, проте темпи такого відновлення були вельми низькими. Норма нагромадження основного капіталу в структурі ВВП у 2012 р. становила 18,7%, 2013 р. – 17,3% і суттєво поступалася докризовим показникам (у 2008 р. – 26,4%). У порівнянні, в країнах, яким довелося здійснювати модернізацію, структурну перебудову з метою забезпечення конкурентоспроможності, протягом тривалих періодів спостерігався рівень нагромадження основного капіталу понад 30% [5, с. 11]. За результатами 2013 р. приріст капітальних інвестицій відбувся лише у сфері будівництва (3,2%) та у сфері операцій з нерухомим майном (9,7%). Натомість інвестиційна активність у промисловості була значно нижчою – лише 2%. Вже на протязі кількох останніх років, сформовані пріоритети інвестування засвідчують переважаючу інвестиційну привабливість секторів з високою ліквідністю та швидким обігом коштів. [3, с.183]. Порівнюючи виявлені тенденції по Україні загалом та по регіонах, можна дійти висновку, що вони не збігаються, а в деяких регіонах простежується кардинально інша ситуація.

Для більш чіткого відображення, чинники, які можуть активізувати інвестиційний клімат, можна відобразити за допомогою схеми (рис. 1).

Ключову роль у формуванні інвестиційного клімату відіграє національна інноваційна система, що складається із інститутів, суб'єктів, законів, правил та

політики. Інститути забезпечують вирішальний вплив на інноваційну активність та інноваційну привабливість.

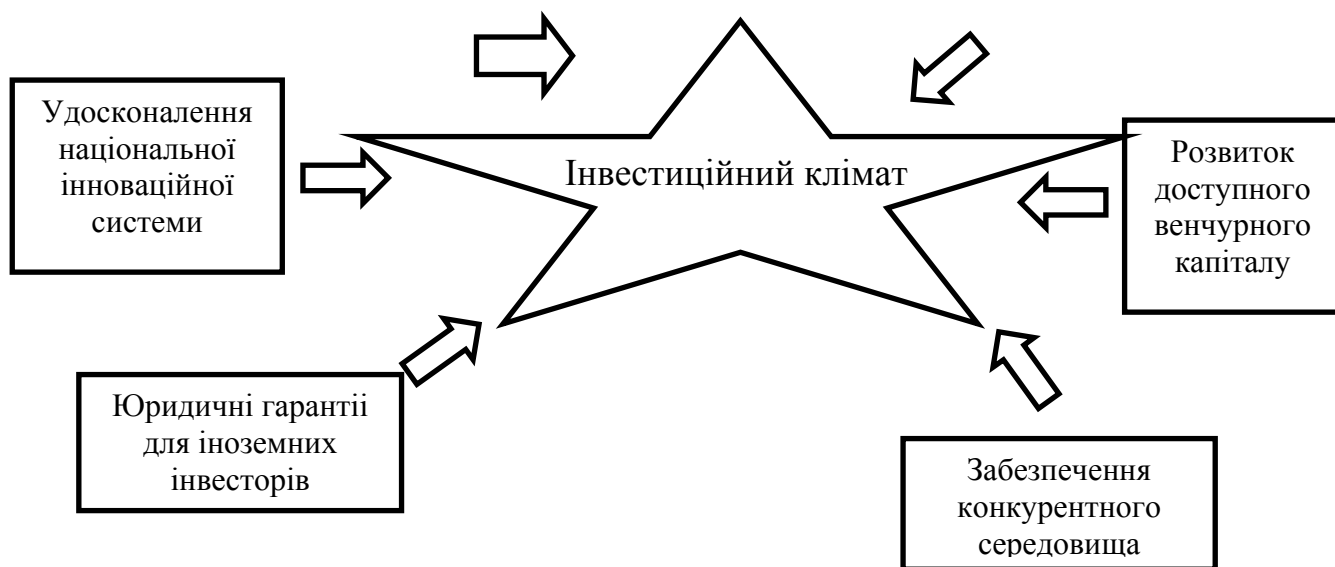


Рис. 1. Чинники, які формують інвестиційний клімат у країні (виокремлено автором)

Ефективними інструментами здійснення інноваційної діяльності у світовій практиці визнані технологічні платформи та державно-приватне партнерство, що формуються на основі регіональної кластерної політики. Саме цих інструментів бракує у вітчизняній практиці.

Висновки:

1. Національна інноваційна система не відповідає сучасним вимогам та потребує удосконаленню.
2. Потребують укріпленню зв'язки між наукою та бізнес-сектором, що є ключовими для визначення стратегії у сфері науки, технологій та інновацій.
3. Низькі темпи відновлення інвестиційної активності, не дозволяють говорити про наявність достатнього інвестиційного ресурсу для модернізації економіки.
4. Дуже низький рівень валового нагромадження основного капіталу значно поступається показникам докризового рівня і не відповідає потребам

забезпечення розширеного економічного відтворення.

5. Нераціональна структура інвестицій в основний капітал за сферами економіки має високу частку фінансово-посередницьких секторів, що не забезпечує вплив на розвиток базових секторів економіки.

6. У структурі інвестування випереджаючими темпами у порівнянні з промисловим виробництвом зростає питома вага добувної та інших базових галузей, що негативно впливає на загальний стан виробничого сектору.

7. Нераціональна структура залучених в українську економіку іноземних інвестицій та низькі темпи їх відновлення.

Список літератури: 1. Білоброва І.Ю. Удосконалення інноваційного менеджменту на машинобудівному підприємстві: автореферат дис...канд.. екон. наук: -08.06.01/ Білоброва Ірина Юріївна; Техноло ун-т Поділля. – Хмельницьк, 2012. – –9 с. 2. Бубенко П. Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні? / П. Бубенко, В. Гусев // Економіка України . - 2009. - № 6. - С. 30-38. 3. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія. / Я. А. Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – 336 с. 4. Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> 5.. Пріоритети інвестиційної політики у контексті модернізації економіки України: аналітична доповідь. – К .: НІСД, 2013. – 48 с. 6. Капітальні інвестиції (щоквартальні показники). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

П.Г. Перерва, доктор екон. наук, професор НТУ «ХП», м. Харків

Торой Іллка, доктор екон. наук, університет м. Куопіо (Фінляндія)

Р.О. Побережний, асистент каф. ОВ та УП, НТУ «ХП», м. Харків

ФУНКЦІЇ ЗСП ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Концепція Balanced Scorecard (Збалансована система показників – ЗСП) має всі передумови для впровадження та використання підприємствами машинобудівної галузі при формуванні стратегій їх розвитку в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища, а необхідність та доцільність її застосування, обумовлюється визначеними в дослідженні функціями концепції ЗСП, які з одного боку, характеризують її як інструмент

управління, а з іншого характеризують її як найбільш дієву систему оцінки та елемент стратегічного контролінгу.

Зміст функцій першої групи відображає сутність ЗСП як інструмента управління. Їх склад в дослідженні адаптовано до особливостей концепції збалансованої системи показників при стратегічному управлінні підприємством, а саме при формуванні та реалізації стратегій розвитку цього підприємства. До функцій даної групи пропонуємо віднести:

1. Чітке формулювання стратегії розвитку та переведення її в площину конкретних стратегічних завдань. Реалізація цієї функції полягає у визначенні ключових аспектів діяльності підприємства, проведенні діагностики та оцінці поточного стану його функціонування та розвитку, спрямованість яких полягає у визначенні наявних протиріч та суперечностей, вирішення яких за допомогою обраної стратегії дасть можливість забезпечити подальший збалансований або конструктивний розвиток підприємства.

2. Встановлення відповідності між стратегічними цілями розвитку підприємства та показниками їх досягнення. Така функція реалізується через узгодження сформованих стратегічних цілей у відповідності з обраною стратегією розвитку з визначеними ключовими факторами успіху, які стануть основою розробки стратегічної карти цього підприємства.

3. Планування, визначення загальних та локальних цілей стратегії розвитку та стратегічних ініціатив. Реалізація даної функції полягає у розробці системи деталізованих локальних цілей стратегії розвитку, економічний зміст яких відповідає обраній загальній стратегії та які структуровані відповідно до обраних в дослідженні перспектив розвитку: фінансової, клієнтської, бізнес-процесів, персоналу та навчання, інноваційне - інвестиційної перспективи та побудові відповідних локальним цілям стратегічних карт на основі ЗСП.

4. Розширення стратегічного зворотного зв'язку та інформованості. Така функція реалізується через визначення заходів, необхідних для досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства, строків та відповідальних за реалізацію цих заходів з постійним їх моніторингом задля можливого

коректування ЗСП.

Функції другої групи розкривають зміст ЗСП як системи оцінки та елемента стратегічного контролю. До них, на наш погляд необхідно віднести:

1. Формування системи показників, які охоплюють основні напрямки функціонування та розвитку підприємства. Така функція реалізується через формування та обґрунтування необхідної і, в той же час, достатньої сукупності показників внутрішнього та зовнішнього середовища машинобудівного підприємства з врахуванням перспектив його розвитку за ЗСП.

2. Візуальне представлення причинно-наслідкових зв'язків між елементами стратегії розвитку. Така функція реалізується через виявлення структури взаємозв'язків між складовими ЗСП та відображення їх у стратегічних картах.

3. Балансування зовнішніх та внутрішніх показників, які відображають вплив відповідних чинників (контроль внутрішніх і зовнішніх умов), така функція полягає у визначенні об'єктів впливу на розвиток машинобудівного підприємства (невирішених протиріч внутрішнього та зовнішнього середовища) та оцінці глибини цього впливу через рівень та динаміку змін системи відповідних показників.

4. Розробка та реалізація стратегічних заходів щодо розвитку підприємства, що спрямовані на досягнення цільових значень обраних показників. Дана функція реалізується через розробку ЗСП як індикаторів розвитку, за допомогою яких оцінюються «точки росту» підприємства за кожної складовою ЗСП або напрямком розвитку, обирається стратегія та формуються стратегічні заходи.

5. Оцінка й контроль ефективності прийнятих рішень та ступеню досягнення стратегії розвитку. Дана функція реалізується через розробку системи критеріїв, за допомогою яких оцінюється досягнення цілей розвитку підприємства у відповідності з обраними стратегією розвитку та стратегічним профілем підприємства.

Нерозв'язані суперечності повинні постійно бути у полі зору керівництва підприємства, що дає змогу своєчасно вживати заходи щодо мінімізації наслідків руйнівного впливу нерозв'язаних суперечностей. Подібна можливість обумовлює ефективність і результативність присутності підприємства на ринку, а також додає додаткові інструменти для управління його розвитком.

Список літератури: 1. *Гершун А.* Технологии сбалансированного управления / *А. Гершун, М. Горский.* – М. : Олим-Бизнес, 2006. – 416с. 2. *Нивен Пол Р.* Диагностика сбалансированной системы показателей: Поддерживая максимальную эффективность : пер. с англ. / *Пол Р. Нивен.* – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2006. – 256 с. 3. *Должанський І. З.* Стратегія управління діяльністю підприємства на основі збалансованої системи показників : монографія / *І. З. Должанський, І. М. Ягнюк.* – Донецьк : СПД Купріянов В. С. – 2012. – 213 с. . – ISBN 978-966-2991-81-9.

Т.В. Полозова, канд. екон. наук, доц. ХНУРЕ, Харків

СКЛАДОВІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови господарювання в Україні вимагають активізації інноваційних та інвестиційних процесів, що є основою забезпечення інноваційно-інвестиційної спроможності держави, регіонів, галузей, окремих підприємств. Коло питань даної проблематики охоплює напрями поширення та конкретизації наукового понятійного апарату та викликає необхідність подальшого удосконалення методичного інструментарію в межах предметної області.

Проблематика інноваційно-інвестиційного розвитку та оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу розглянуті у роботах таких українських науковців, як С.М. Ілляшенко [1], О.М. Ястремська [2], В.П. Соловйов [3], П.Г. Перерва [4], Л.В. Соколова [5], П.П. Микитюк [6] та ін. Проблематика оцінки інноваційної спроможності розглядається у роботах [7, 8].

Метою даного дослідження є декомпозиція інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства та введення в науковий понятійний обіг понять:

«інноваційно-інвестиційна спроможність підприємства» (І-ІСП), «інноваційність підприємства», «інвестоспроможність підприємства».

У структурі поняття «інноваційно-інвестиційна спроможність підприємства» виділяється дві складові, які взаємодоповнюють одна одну – інноваційна спроможність та інвестиційна спроможність. Інноваційний процес, створення та трансфер технологій, використання нововведень у виробництві потребують значних вкладень фінансових ресурсів, інвестицій. У свою чергу, інвестиційна спроможність характеризує здатність забезпечити інтенсивний економічний розвиток підприємства, у тому числі за умови залучення та використання інноваційного потенціалу. Це зумовлює необхідність інтеграційного підходу до інноваційної та інвестиційної діяльності.

Симбіоз проаналізованих дефініцій базових понять, що формують понятійний апарат за обраним напрямом дослідження, дозволив отримати логічно-структуроване визначення поняття "інноваційно-інвестиційна спроможність підприємства", під якою пропонується розуміти здатність і можливість задіяти потенціал для здійснення та підвищення активності інноваційно-інвестиційної діяльності; забезпечити сприймання персоналом організації інноваційно-інвестиційних заходів, спрямованих на підвищення рівня інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства з метою забезпечення його сталого розвитку в умовах флуктуації чинників нестабільного, мінливого, невизначеного зовнішнього середовища.

Інноваційно-інвестиційну спроможність підприємства пропонується розглядати як потенційну або реалізовану здатність агрегувати та задіяти сукупність організаційних, технічних, фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних, юридично-правових, комунікаційних можливостей, які дозволяють на будь-якому суспільно-політичному рівні виконувати функції та вирішувати завдання, спрямовані на досягнення поставлених цілей розвитку протягом певного періоду часу при здійсненні інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.

Інноваційно-інвестиційна спроможність підприємства містить дві складові: інноваційну та інвестиційну, що представлено на рис. 1.

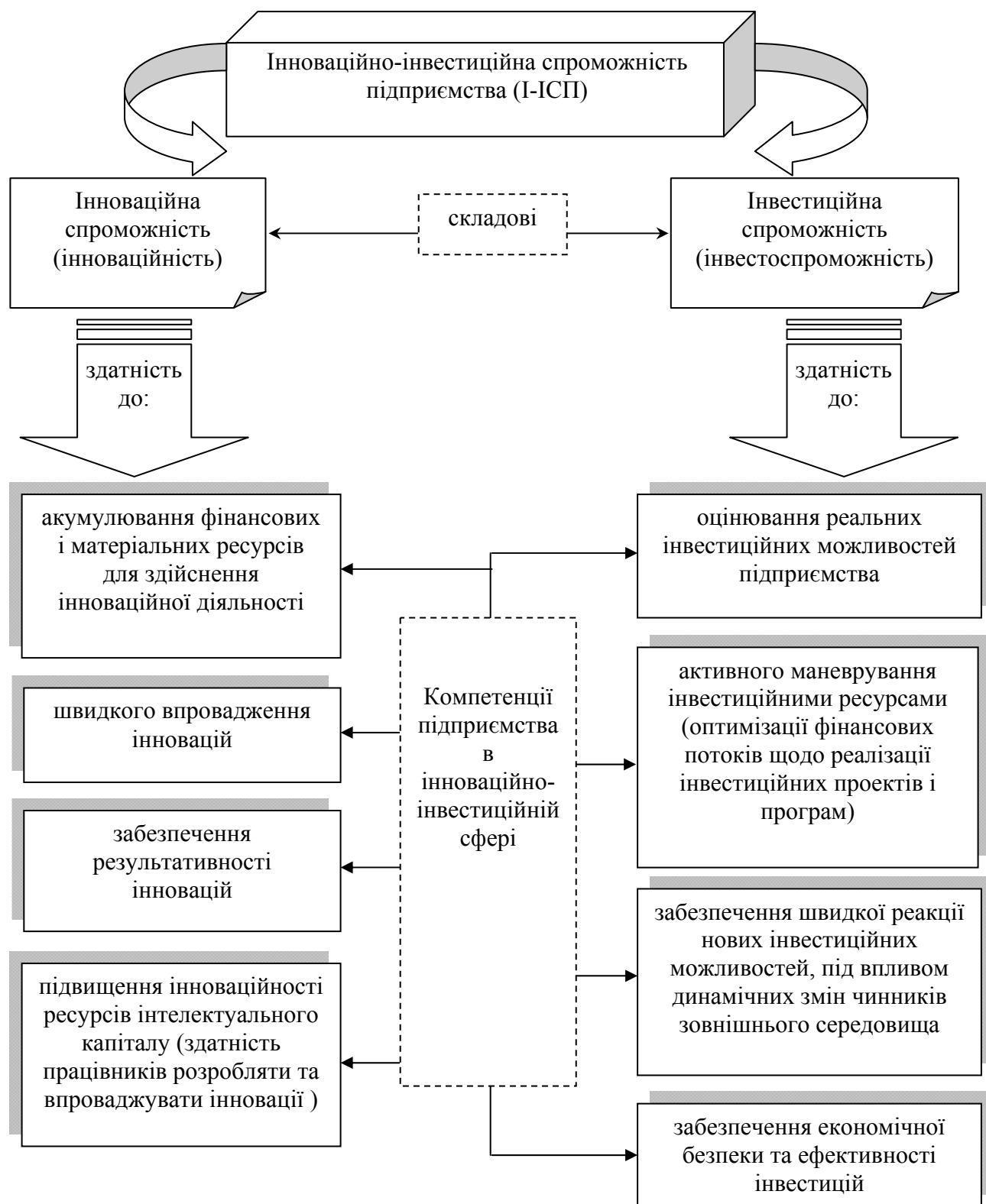


Рис. 1. Складові інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства (І-ІСП). Джерело: розробка автора

У даному дослідженні запропоновано під терміном «інноваційність підприємства» (інноваційна спроможність підприємства) розуміти здатність задіяти інноваційний потенціал з метою створення та (або) впровадження інновацій.

Інноваційність підприємства виражається через здатність підприємства до: акумулювання фінансових і матеріальних ресурсів для здійснення інноваційної діяльності; швидкого впровадження інновацій; забезпечення результативності інновацій; підвищення інноваційності ресурсів інтелектуального капіталу (здатність працівників розробляти та впроваджувати інновації).

Під інвестиційною складовою (інвестоспроможністю підприємства) пропонується розуміти здатність задіяти інвестиційний потенціал з метою підвищення інвестиційної привабливості та інвестиційної активності підприємства, що створює потенційні можливості фінансового забезпечення інноваційних процесів, здійснювати фінансові та/або реальні інвестиції.

Інвестоспроможність як інвестиційна складова інноваційно-інвестиційної спроможності характеризує здатність підприємства до: оцінювання реальних інвестиційних можливостей підприємства; активного маневрування інвестиційними ресурсами (оптимізації фінансових потоків щодо реалізації інвестиційних проектів і програм); забезпечення швидкої реакції нових інвестиційних можливостей, під впливом динамічних змін чинників зовнішнього середовища; забезпечення економічної безпеки та ефективності інвестицій.

Поширення наукового понятійного апарату може бути основою подальшого удосконалення методичного інструментарію оцінки складових інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства.

Список літератури: 1. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком : монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенко. – Суми : ТОВ "друкарський дім "папірус", 2011. – 644 с. 2. *Ястремська О.М.* Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / О.М. Ястремська. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2010. – 392 с. 3. *Соловьев В.П.* Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) / В.П. Соловьев. – Киев : Фенікс, 2004. – 560 с. 4. *Перерва П.Г.* Трансфер технологий : монографія / П.Г. Перерва, Д. Коциски, Д. Сакай, М. Верешне Шомоши. –Х. : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. – 668 с. 5. *Соколова Л.В.* Моделювання вибору

інвестиційно-привабливого промислового об'єкту / Л.В. Соколова, Т.М. Герман // Економіка : проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. Випуск 249. – В 5 т. – Т. 5. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 1312-1316. 6. Микитюк П.П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств : монографія / П.П. Микитюк. – Тернопіль : Тернограф, Тернопільський національний економічний університет, 2009. – 304 с. 7. Лабунська С.В. Проблеми оцінки інноваційної спроможності в системі економічної безпеки підприємства / С.В. Лабунська // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 10–12 листопада 2011 року, присвяченої 45-річчю Інституту економіки і менеджменту та 20-річчю Інституту післядипломної освіти Національного університету "Львівська політехніка" / Національний університет "Львівська політехніка". – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 232–233. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/16281>. 8. Смолинська Н.В. Методичні підходи до оцінювання рівня інноваційної спроможності підприємства / Н.В. Смолинська // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – С. 215-221. – Режим доступу : <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>.

М.О. Ткаченко, асистент НТУ «ХП»

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Прискорення темпів модернізації, швидкість створення нових знань та гіперконкуренція вимагають від науковців ретельного дослідження процесів інноваційного розвитку промислових підприємств, при чому мова йде не тільки про використання вдосконалених техніко-технологічних рішень, а про запровадження інноваційних управлінських технологій.

Комплексна діагностика українських промислових підприємств машинобудівної галузі виявила існування проблемного питання, яке потребує вирішення, – низький рівень їх інноваційної активності. Саме тому необхідним стає пошук та запровадження новітніх методів, технологій та інструментів управління процесами інноваційного розвитку, що обумовлює необхідність реструктуризації системи управління процесами інноваційного розвитку українських промислових підприємств з метою підвищення їх ефективності.

Вчені розглядають реструктуризацію як зміни в управлінні економікою та промисловістю [1], або як зміни на рівні підприємств [2,3], які забезпечуються проведенням комплексу заходів організаційно-економічного, техніко-технологічного і фінансового характеру, що забезпечують зростання

ефективності діяльності, підвищення конкурентоспроможності і зміцнення фінансової стійкості підприємства [4].

Реструктуризація системи управління процесами інноваційного розвитку промислового підприємства має такі основні етапи:

- аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства;
- визначення зовнішніх та внутрішніх ключових компетенцій підприємства;
- визначення цільових критеріїв інноваційного розвитку;
- визначення стратегічних цілей інноваційного розвитку підприємства;
- аналіз результатів процесу інноваційного розвитку підприємства;
- прийняття рішення про необхідність реструктуризації системи управління процесом інноваційного розвитку підприємства;
- визначення мети реструктуризації;
- формування комплексу заходів реструктуризації;
- реалізація проекту реструктуризації;
- оцінка та аналіз результатів реструктуризації на відповідність встановленим цільовим критеріям.

Кожний етап реструктуризації є досить важливим, але особливої уваги заслуговують формування комплексу заходів реструктуризації, до якого відносять набір інструментів, що використовуються під час неї.

Незадовільна динаміка інноваційної активності вітчизняних машинобудівних підприємств свідчить про необхідність використання нового більш ефективного інструментарію управління процесом інноваційного розвитку, який здатний призвести до радикальних змін та інноваційного прориву. В ході досліджень було встановлено, що у випадках, коли економічна віддача від інвестицій стає недостатньою, ефективним стає використання такого інструменту, як реінжиніринг бізнес-процесів (РБП) [5, с. 211], отже його обрано у якості основного інструменту реструктуризації системи управління процесом інноваційного розвитку машинобудівних підприємств.

Вчені-дослідники РБП визначили його, як принципове переосмислення і радикальну перебудову бізнес-процесів підприємства для досягнення кардинальних поліпшень критичних сучасних показників ефективності: вартості, якості, сервісу та оперативності [6, с. 52].

РБП є дуже складним процесом, реалізація якого, в свою чергу, повинна бути заснована на використанні ефективних управлінських інструментів, аналіз практики використання сучасних управлінських технологій дозволив віднести до їх складу формування місії та бачення, бенчмаркінг бізнес-процесів, систему управління взаємовідносинами із клієнтами, аутсорсинг (інсорсинг) бізнес-процесів, система збалансованих показників та стратегічні карти.

Формування місії та бачення дає змогу сформулювати стратегічні цілі інноваційного розвитку підприємства, до яких доцільно віднести підвищення ефективності та фінансової стійкості підприємства ті збільшення ринкової його долі.

Бенчмаркінг процесу інноваційного розвитку дає змогу сформулювати основні вимоги до результатів процесу інноваційного розвитку, при чому ці вимоги потрібно формулювати із врахуванням вимог споживачів процесу, яке реалізується за допомогою система управління взаємовідносинами із клієнтами.

З метою проведення реінжинірингу процесу управління інноваційним розвитком підприємства на основі визначених збалансованих показників будують стратегічні карти інноваційного розвитку, які визначають виключний перелік інструментів впливу на відповідні показники, що характеризують інноваційний процес та інноваційний потенціал підприємства, з метою досягнення встановлених стратегічних цілей та задач інноваційного розвитку.

Список літератури: 1. *Лазаренко А.* Реструктуризация:...что в имени твоём меня прельстило? / А.Лазаренко. // Office. — 1998. — №5.— С. 12—15. 2. *Ареф'єва О.В.* Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: моногр. / О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков - К.: Грот, 2004. — 200с. 3. *Заболотный В.Н.* Реструктуризация и конкурентоспособность украинских предприятий: сущность и подходы / В.Н. Заболотный //Государственный бюллетень по приватизации. — 2000. — №2. — С. 71. 4. *Бойко С.* Реструктуризация підприємства потребує комплексного підходу / С. Бойко // Економіка, Фінанси. Право. — 2001.—№3. — С. 13—15. 5. *Абдикеев Н.М., Данько Т.П. Ильдеменов С.В. Киселев А.Д.* Реинжиниринг бизнес- процессов. Курс МВА Москва. Издательство: Эксмо, 2005 г – 592 с. 6. *Хаммер М.* Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Майкл Хаммер, Джеймс Чампі; пер. с англ. Ю.Е. Корнилович; М., Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.

Н.М. Побережна, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ», м. Харків

А.Г. Чижик, магістрант каф ЕА і О НТУ «ХПІ», м. Харків

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ, ЯК АКТИВНОГО УЧАСНИКА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Управління персоналом, як активного учасника створення, впровадження та поширення інновацій сучасного промислового підприємства потребує прискіпливої уваги з боку його керівництва.

Специфіка інноваційної діяльності на підприємстві визначає структуру персоналу, складовими якої є: 1) наукові та науково-технічні кадри; 2) науково-допоміжний і обслуговуючий персонал; 3) виробничий та адміністративно-господарський персонал.

При цьому необхідно відзначити, що до наукових та науково – технічних кадрів відносяться професійно підготовлені спеціалісти, які являють собою особливу соціально-професійну спільноту. Вони безпосередньо беруть участь у створенні наукових знань і підготовці наукових результатів до практичного використання (створення продуктів, процесів, методів, систем), включаючи наукову інформацію та проектно-конструкторську діяльність, таки чином, є активними учасниками науково-технічної та наукової діяльності сучасного промислового підприємства.

Згідно з Законом України «Про наукову та науково-технічну діяльність» до науково-технічної діяльності необхідно відносити інтелектуальну творчу діяльність, яка спрямована на одержання і використання нових знань у всіх галузях техніки і технологій. Її основними формами (видами) є науково-дослідні, дослідно-конструкторські, проектно-конструкторські, технологічні, пошукові та проектно-пошукові роботи, виготовлення дослідних зразків або партій науково-технічної продукції, а також інші роботи, пов'язані з доведенням наукових і науково-технічних знань до стадії практичного їх використання.

Так як сьогодні, в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього оточення, інноваційний шлях розвитку підприємства є одним з найбільш ефективних та дієвих, особливу увагу необхідно приділяти мотиваційним та стимулюючим програмам усіх учасників інноваційного процесу до їх активної діяльності.

Виходячи із сучасних теорій, що розглядають організацію як самонавчальну систему, завданням інноваційного менеджера є:

- об'єднання творчих зусиль незалежно мислячих, висококваліфікованих спеціалістів навколо головної мети — інноваційної діяльності як чинника розвитку знань, престижу і конкурентоспроможності підприємства;

- створення умови (мотивування) для накопичення інтелектуального капіталу шляхом набуття нових знань і досвіду, обміну інформацією у сфері інновацій, створення на цій основі конкурентних переваг підприємства;

- використання енергії різних спонукань і бажань персоналу для реалізації цілей підприємства, регулювання мотивації шляхом побудови картин майбутнього.

Серед основних мотивів працівника до ефективної діяльності в умовах сьогодення, пропонуємо більш поважно ставитись до таких мотивів, які можуть спонукати працівника до наукової діяльності, а саме:

- самореалізація;
- пізнавальний інтерес, пошук істини;
- соціальні мотиви (прагнення принести користь суспільству);
- матеріальні стимули (винагорода);
- самоствердження і саморозвиток;
- ідентифікація з кумиром;
- ідентифікація з соціумом (або з групою, фірмою, її цінностями, цілями).

СЕКЦІЯ 4

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ: СТАНОВЛЕННЯ, ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ

В.В. Воліков, здобувач кафедри економіки і маркетингу, начальник відділу слабкострумкових мереж, НТУ «ХПІ», м. Харків

М.І. Ларка, канд. екон. наук, проф. кафедри економіки і маркетингу, НТУ «ХПІ», м. Харків

УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ БРЕНД-КАПІТАЛУ НА РІЗНИХ СТАДІЯХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТОРГОВОЇ МАРКИ

Якщо життєвий цикл торгової марки розглядати з позиції брендингу, то потрібно уявляти, як може змінюватися механізм управління успішною торговою маркою в ході життєвого циклу товару. Різні стадії життєвого циклу товарного бренду можна схематично представити в вигляді спіралі, яка має шість стадій (Рис. 1).

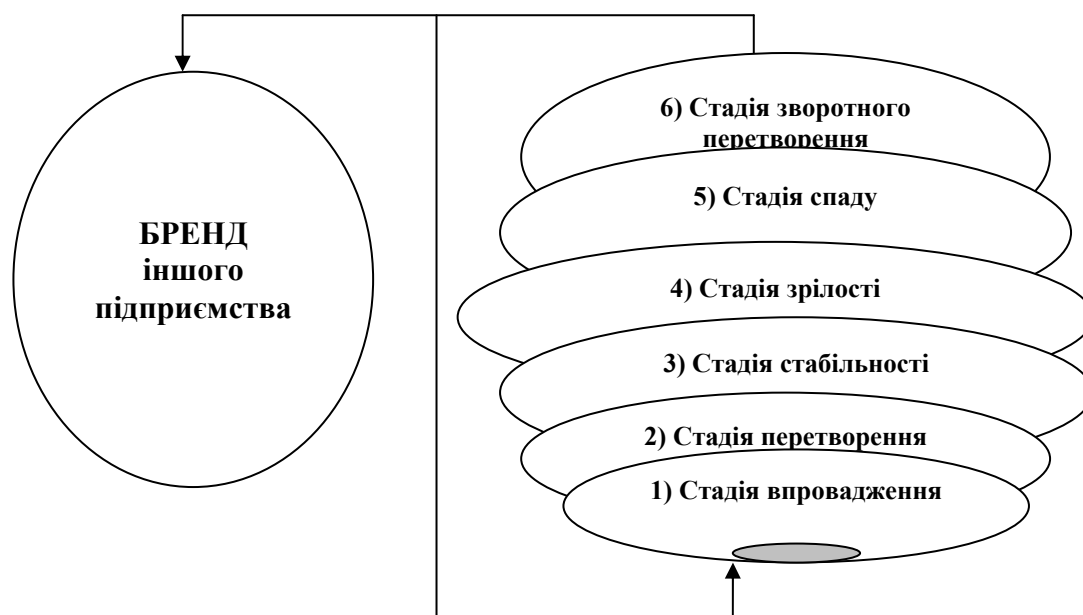


Рис. 1. Шість стадій життєвого циклу торгової марки

Розглянемо основні характеристики цих стадій, які можуть впливати на вибір конкретної маркетингової стратегії підприємства:

1) Стадія впровадження. На цій стадії відбувається розробка та освоєння принципово нової торгової марки на ринку. Попит ще не сформований, а діяльність підприємства пов'язана з дуже високими витратами на розробку товару, первинне освоєння та маркетингові витрати, які повинні сприяти створенню попиту. На цій стадії торгова марка не має ознак бренду, але маркетологи, у своїх розробках, вимальовують первинні атрибути бренду та починають впроваджувати їх на ринок.

2) Стадія перетворення торгової марки в бренд. На цій стадії зростають темпи збуту, перевищуючи відповідні середні показники по товарній групі, які виробляють товари-замінники. Реалізовані в ході попередньої стадії маркетингові заходи приводять до створення стійкого попиту. Відбувається поступове зниження бар'єрів входу в галузь. Ринки товарів на цій стадії привабливі для бізнесу, тому йде постійний приплив капіталу в галузь, загострюється конкуренція. Паралельно впроваджуються інші товарні марки на аналогічні товари. Сильна торгова марка поступово перетворюється у слабкий бренд.

3) Стадія стабільності бренду, на якій відносна доля прибутку в ціні товару зменшується, оскільки підприємство вже понизило ціни на попередній стадії життєвого циклу. Необхідно поліпшення споживчих властивостей товарів з урахуванням різних потреб сегментів ринку. Попит утримується завдяки досягненням бренду, а маркетологи займаються диференціацією продукту з врахуванням потреб кожного нового сегменту ринку. Це приводить до зменшення витрат на маркетинг, і, завдяки підвищенню вартості бренду, до підняття ціни товару. Підприємства, виходячи на ринок, демонструють унікальні сильні сторони бренду, якими наділяють свої товари, вироблені в результаті вживання новітніх високих технологій, висококваліфікованої робочої сили, низьких витратах виробництва за рахунок високого рівня особистого бренд-капіталу.

4) Стадія зрілості бренду. Це стадія інтегрованих бренд-комунікацій, тобто стосунків між виробниками товарів під даною торговою маркою та споживачами даного бренду, які побудовані власне на реакції покупця та на відповідальності продавця за результати вибору товарів під даним брендом. Споживачі не лише вибирають те, що вони хочуть бачити в бренді, але й те, що вони хочуть повідомити за допомогою засобів комунікацій. Тому бренд-комунікації повинні бути двобічними за суттю своєї направленості.

5) Стадія спаду бренду, яка характеризується стагнацією ринку, переходом до спаду виробництва. Продажі даного бренду зменшуються. Скорочується норма та маса прибутків. Зменшуються розміри галузі завдяки появі прогресивніших товарів-замінників, а отже знижується попит. Це може бути пов'язано з появою на ринку принципово нових видів товарів завдяки розвитку новітніх технологій, науково-технічному прогресу, ноу-хау і таке інше. Підприємницькі ризики підвищуються, ринок не має перспектив зростання, тому інвестиції знижуються.

6) Остання стадія існування товарного бренду – це стадія зворотного перетворення бренду знову в торгову марку. Вона характеризується тим, що маркетологи намагаються утримувати попит традиційних та консервативних споживачів за допомогою подальшої диференціації властивостей продукту, часткової модернізації, розвитку індивідуальних форм обслуговування, переведення продукції до категорії старовинного або дуже престижного блага. В умовах насичення товарного ринку якість більше не визначається виробничими стандартами, а швидше споживчими сприйняттями співвідношення ціни та якості. Якщо раніше вибір каналів розподілу визначав виробник, то, в даному випадку, саме споживач визначає, як, де і коли він захоче зробити покупку продукту даної торгової марки.

Після останньої стадії життєвого циклу торгової марки може бути тільки два варіанта подальшого розвитку бренду – це злиття з іншими підприємствами та зникнення власної торгової марки або ребрендинг підприємства та відродження старого бренду, який поверне лояльність споживачів завдяки

накопиченому власному бренд-капіталу у вигляді довіри до бренду та підприємства.

И.В. Гаврилова, студентка НТУ «ХПИ»

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В современных условиях рынка маркетинговые исследования выступают важным фактором развития бизнес-процессов и играют одну из ключевых ролей при осуществлении экономическими субъектами хозяйственной деятельности, поскольку помогают сформировать руководителям и управленческому аппарату предприятия комплексный и объективный подход к определенной ситуации, основываясь на достоверной информации. Маркетинговые исследования - это вид исследовательской деятельности, который предназначен для удовлетворения информационных потребностей маркетинга [1].

Маркетинговые исследования нельзя расценивать как научный эксперимент или гарантированный залог успешности проекта. Для обеспечения максимальной эффективности использование данного бизнес-инструмента необходимо осуществлять, основываясь на принципах открытости и адаптивности к изменчивым условиям рынка, а также с учетом поведенческого аспекта потребителя [2].

Реализация маркетинга и проведение маркетинговых исследований усложняется многими проблемами, среди которых: нестабильность политической, макроэкономической ситуации в стране, различные характеристики целевых аудиторий, а также постоянно меняющийся спрос, которые необходимо учитывать предприятию при планировании выхода на новые или при расширении существующих рынков сбыта [3].

Условием достижения максимального эффекта от проведения маркетинговых исследований является постановка четких целей, грамотная организация процесса исследования с выделением факторов внутренней и внешней среды. Это определяется характером деятельности маркетинговой службы предприятия, качеством выполнения функций маркетинга, набором инструментов, которые используются, численностью и составом работников, степенью автономности подразделений и т.д.

Одним из главных инструментов маркетингового исследования является информация. Информация представляет собой форму общения, коммуникации; включает в себя сведения о лицах, товарах, предприятиях, явлениях, событиях и процессах, как в форме цифр, так и в виде фактов, сведений, оценок.

Реализация маркетинговых исследований включает сбор и обработку информации о действующих рыночных ценах, потребителях, конкурентах, внутреннем потенциале предприятия, что позволяет проводить анализ рынка, составлять планы развития субъекта хозяйствования на кратко- и долгосрочную перспективу с целью уменьшения рисков и принятия наиболее эффективных решений. Результаты маркетинговых исследований используются для выбора оптимальной маркетинговой стратегии [5].

В современных рыночных условиях возрастает роль такого инструмента маркетингового исследования, как статистика. Использование статистического метода позволяет отразить фактическое состояние рынка, охарактеризовать его структуру и проследить динамику, выявить и смоделировать влияние факторов макро- и микросреды, а также служит основанием для построения прогнозов его дальнейшего развития [5].

Таким образом, маркетинговые исследования предназначены для осуществления аналитических и прогностических операций применительно к рыночным явлениям и процессам, что, в свою очередь, позволяет получать достоверные отвечающие реалиям рынка данные, необходимые для принятия обоснованных маркетинговых решений и разработки соответствующих рекомендаций.

Список литературы: 1. *Беляевский, И. К.* Маркетинговое исследование [Текст]: Учебное пособие, руководство по изучению дисциплины, практикум по курсу, учебная программа / И. К. Беляевский. – М.: АНО «Евразийский открытый институт», 2004. – 414 с. 2. *Лисковский В* чем смысл маркетинговых исследований? [Электронный ресурс] / Лисковский // Блог умных мыслей – 2014. – Режим доступа: <http://liskovskogo.com/paraslov-o-marketingovykh-issledovaniyax/> 3. *Цурик С.* Роль маркетинговых исследований в создании и развитии бизнеса [Электронный ресурс] / С. Цурик // Международная корпорация «Соломон-групп». – 2013. – Режим доступа: <http://solomon-group.com/holding/st/2.html> 4. *Беляевский, И. К.* Маркетинговые исследования [Текст] / И. К. Беляевский, Т. П. Серебровская. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2006. – 163 с. 5. Виды и методы исследования рынка [Электронный ресурс] // Консалтинговое агентство Mustang R and C. – 2014. - Режим доступа: <http://mustang.in.ua/typu-marketingovyh-issledovaniy.html>

Д.В. Дяченко, магістрант

М.І. Ларка, професор НТУ «ХПІ», Харків

СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах ринкової економіки підприємства повинні самостійно вирішувати питання формування попиту та реалізації власної продукції. Важливу роль при цьому відіграє маркетингова діяльність, що передбачає проведення ефективної збутової та комунікаційної політики. На сьогодні перед підприємствами постають проблеми пошуку найбільш раціональних каналів збуту продукції та доведення її до кінцевого споживача. Одним із основних шляхів вирішення цих завдань є застосування ефективної системи маркетингового стимулювання.

Стимулювання збуту означає, що пріоритетним для компанії є поточний продаж продукції, а не довгострокове створення бренду. В наш час виробники частіше надають перевагу стимулюванню, ніж рекламі. Це пояснюється тим, що витрати на рекламу значно перевищують витрати на стимулювання. Результати другого не примушують на себе довго чекати, оскільки засоби стимулювання є більш ефективними, ніж реклама.

Стимулювання збуту здійснюється по-різному, в залежності від того, на кого воно спрямоване: на споживачів, посередників або торговельний персонал підприємства.

Стосовно споживачів засоби стимулювання збуту передбачають отримання ними істотної комерційної вигоди від придбання продукції фірми. До заходів щодо стимулювання збуту традиційно відносять проведення різних видів розпродажів, купонних знижок і використання інших засобів заохочення споживачів. Дане стимулювання є ефективним, коли товаровиробник реалізовує свою продукцію через власні канали збуту, такими можуть бути власні фірмові магазини.

Стимулювання збуту стосовно маркетингових посередників також має на меті підвищення їхньої активності і збільшення ними обсягу закупівель та продажів. Так, дилерам можуть бути надані знижки з кожної одиниці товару на певний інтервал часу, що стимулює збільшення обсягу закупівель і розширення асортименту товарів, які купуються. Найбільшу увагу у стимулюванні збуту необхідно приділяти саме торговельним посередникам. Це пояснюється тим, що заходи стимулюючого характеру можуть переконати торговців (оптових, дрібнооптових та роздрібних) торгувати даною торговою маркою, виділити їй належне місце на полицях своїх магазинів та демонстраційних залів, витратити кошти на її рекламування. Задля цього виробники погоджуються на значні поступки, надають торговцям можливість повернути залишки товару тощо.

Виходячи з того, що існує багато засобів стимулювання збуту, маркетингологам потрібно визначитись з тим, які з них застосовувати. Щоб інструменти стимулювання були ефективними і забезпечували підприємству довготривалий прибуток, необхідно володіти достовірними даними щодо поточного стану ринку та характеристик товарів, яким віддають переваги споживачі.

Стимулювання збуту працює гірше на товарних ринках з високою мірою схожості брендів. Краще використовувати стимулювання збуту на товарних ринках з високою мірою відмінності товарів, де споживачі можуть зрозуміти, що їм дійсно подобається товар і його особливості більше, ніж той, який вони купували раніше.

В цілому, стимулювання збуту потрібно застосовувати не часто, оскільки постійні дарунки, акції, зниження ціни можуть призвести до збитковості діяльності. Часті акції, подарунки та купони можуть спричинити те, що в очах покупців створиться неправильне уявлення про фірму, тобто споживачі будуть постійно чекати якусь акційну кампанію, щоб придбати товар і не купуватимуть його просто так.

Найефективнішим є поєднання і розумне співвідношення засобів стимулювання та реклами. Стимулювання заохочує купити товар, а реклама демонструє його якості та роз'яснює мотиви, які спонукають нас купити саме цей товар.

М.О. Журавльова, магістрант, м. Харків, НТУ «ХП»

РОЛЬ ТА СУЧАСНІ МЕТОДИ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У БІЗНЕСІ

Різноманітні маркетингові дослідження допомагають вирішити найширший спектр задач: від найбільш загального прогнозу розвитку ринку та конкурентного середовища до визначення найдрібніших деталей та характеристик, якими повинен володіти товар, що претендує на звання «золотого» бренду.

У сучасному світі сфера бізнесу розвивається неймовірно стрімко. Лідерства можна досягти лише маючи глибоку теоретичну підготовку, виняткові комунікаційні здібності та творчий підхід у використанні можливостей, що відкриваються. Але всього цього неможливо досягти, не маючи достовірної інформації. Успіх підприємств залежить від того, наскільки повно його продукція або надані послуги відповідають основним вимогам споживачів. Тому сьогодні вирішальним фактором успіху в бізнесі є ефективне застосування маркетингових досліджень, головним призначенням яких є

забезпечення інформацією для прийняття управлінських рішень, передусім, щодо виробництва конкретного продукту у певний час та за конкретною ціною, з необхідними споживачу властивостями, якістю і кількістю.

Звідси, постійно постає питання про визначення найбільш ефективних, для вирішення тих або інших конкретних завдань, методів і технологій, з використанням яких можна добути надійну, ефективну й оперативну маркетингову інформацію про специфіку ринку, мотивації споживачів тощо.

Цілком природно, що в різних маркетингових дослідженнях будуть застосовуватися різні методологічні підходи та методи. Їх в сучасній маркетинговій науці десятки – від глибинного аналізу статистичних даних до фокус-груп та «розвідки боєм», «роботи під прикриттям» (mystery shopping).

Існує кілька найбільш загальних класифікацій маркетингових досліджень, залежно від способів збору інформації, якості, достовірності та характеристик отриманих даних. Серед них варто виділити:

1) кабінетний метод маркетингових досліджень, за допомогою якого можна оцінити обсяг ринку, структуру попиту, конкуренцію, асортимент, можливості та бар'єри у просуванні товару;

2) польовий метод досліджень, тобто збирання первинної інформації;

3) кількісний метод досліджень, який є необхідним при розрахунках обсягів продажів, структури попиту та пропозиції, плануванні маркетингових та рекламних кампаній;

4) якісні методи досліджень, які є вкрай необхідними при виведенні на ринок нового товару. Вони допомагають виявити основні мотиви споживачів, їх поведінку, погляди та потреби.

Слід зазначити, що стрімкий розвиток техніки надає нові можливості для більш точних маркетингових досліджень.

Отже, аналізуючи все зазначене, можна стверджувати, що з виникненням нових методів та технологій збору інформації, з використанням сучасних технічних засобів, рівень знань і практичних навичок економістів, маркетингологів в галузі організації, методики, технології проведення маркетингових

досліджень потребують щоденної уваги для постійно вдосконалення. Адже відомо, що в концепції підприємницького успіху важливу, а інколи й вирішальну роль відіграє зібрана та правильно опрацьована інформація.

Список літератури: 1. *Антипов О. М.* Аналіз і оцінка чинників розвитку системи маркетингу на підприємстві / О. М. Антипов, В. В. Аронова // Маркетинг: теорія і практика: зб. наук. пр. / Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2009. – № 15. – С. 10-16. 2. *Клівець П.* Маркетинг в управлінні підприємством: ретроспектива поглядів / П. Клівець, Д. Нечипуренко // Маркетинг в Україні. – 2010. – №5. – С. 48–51. 3. *Ковальчук С. В.* Роль маркетингових досліджень у забезпеченні ефективної роботи підприємств легкої промисловості / С. В. Ковальчук // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – № 6 – С. 42–51.

В.М. Кобелєв, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків,

А.В. Кобелєва, студент, НТУ «ХПІ»

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ

Маркетинг розвивається в умовах глобальних змін. Кожне десятиріччя, а іноді, навіть і частіше, фахівцям, які працюють в цій сфері доводиться здійснювати ревізію цілей та методів маркетингу.

В своїй маркетинговій діяльності компанії сьогодні зіштовхуються з наступними проблемами:

- глобалізація маркетингової діяльності та зростання конкуренції;
- зміни ціннісної орієнтації споживачів;
- інформатизація суспільства;
- погіршення стану довкілля;
- застійні явища в економіці, що призводять до світових криз тощо.

Сучасна світова економіка має всі ознаки глобального характеру і останнім часом зазнала значних змін. Завдяки досягненням науково-технічного прогресу географічні та культурні відстані між країнами значно скоротилися. Це дозволяє компаніям значно збільшити географічне охоплення ринків, обсяги виробництва та продажів. Сьогодні компанії не лише намагаються продавати на міжнародних ринках якомога більше товарів, що виробляються в середині

країни, але і купують за кордоном значну кількість комплектуючих та сировини. Однак поряд із позитивними моментами існують і деякі труднощі. Зростання конкуренції в глобальних масштабах призводить до складності входження на ринок молодим компаніям із-за досить високих вхідних бар'єрів. Також компанії можуть значною мірою загубити свій «національний» колорит, тим самим становлячись знеособленими та невиразними.

В двадцятому сторіччі маркетинг у більшому ступені застосовувався комерційними структурами. Але за останні роки значно зросла його роль для більшості некомерційних організацій, а саме: для вищих навчальних закладів, лікарень, музеїв, філармоній, церков тощо. Це свідчить про зміни ціннісної орієнтації споживачів від матеріальних благ до нематеріальних і більш духовних.

Збільшення використання комп'ютерів, телекомунікаційних та інформаційних технологій значною мірою вплинуло на способи надання необхідних товарів споживачам. Виросла ринкова обізнаність споживача і в той час знизилась ефективність традиційних видів маркетингових комунікацій. Зараз тільки 20 - 40% споживачів звертаються до реклами, щоб обрати товар. [1, с.124]. Інформацію про споживчі якості товарів покупці мають можливість отримати з незалежних джерел. Інформаційні технології створили нові можливості для вивчення споживачів та спостереження за ними, розробки нових товарів та послуг з урахуванням потреб споживачів. Електронна комерція стрімко увірвалася в наше життя стираючи географічні, часові та інші кордони. Однак тут також існують певні проблеми. Значні обсяги інформації, якими доводиться оперувати як компаніям так і споживачам призводять до інформаційного перенавантаження. Споживач змушений кожен день «переробляти» значні обсяги інформації які навантажують його психічну та нервові системи, що не сприяє раціональному та обґрунтованому вибору товарів та послуг.

Погіршення стану довкілля також непросте питання, яке не сприяє покращенню життєвого рівня споживачів та суспільства в цілому. Вирішення

таких питань потребує значних коштів і часу, а наслідки можуть бути довготривалими та слабо прогнозованими.

Сучасні кризові явища в економіці не лише створюють для маркетологів проблеми, але і відкривають нові можливості. Деякі компанії, зіштовхнувшись із скороченням попиту, не бачать перспектив для розвитку. Інші ж знаходять нові, нестандартні підходи до розв'язання нових проблем споживачів.

Список літератури 1. Хоменко, П.Г. Сучасні тенденції розвитку маркетингу// Актуальні проблеми економіки. [текст] –2009. –№12(102). –С.123-133.

Г.П. Шкебий, магістрант НТУ «ХПИ», г. Харьков,

Н.И. Ларка, канд. экон. наук, проф. кафедры экономики и маркетинга, НТУ «ХПИ», г. Харьков

ВЗАИМОСВЯЗЬ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ И ПЛАНОВ

Каждый раз, когда возникает разговор с кем-то о бизнесе фирмы (как правило, это – коммуникация с конечным клиентом), это – участие в процессе маркетинговой деятельности. Ведь любой разговор о фирме – это возможность для продвижения бизнеса и увеличения объемов продаж.

Маркетинговая стратегия помогает сосредоточиться на основных целях компании. В ней разрабатываются различные способы и методы, с помощью которых можно взаимодействовать с клиентами и сосредоточиться на тех клиентах, которые будут обеспечивать большинство продаж.

Маркетинговая стратегия, по большому счету, говорит нам о том, что сказать, как это сказать и кому это сказать для того, чтобы увеличить объем продаж и/или повысить конкурентоспособность фирмы. Также маркетинговая стратегия содержит четкую временную регламентацию будущих маркетинговых мероприятий, ведь «когда сказать» имеет также очень большое значение.

Маркетинговые цели сосредоточены на том, как можно увеличить продажи, на привлечение новых и удержание имеющихся клиентов.

Эксперты выделяют много способов реализации маркетинговых целей: как лучше упаковать свою продукцию, чтобы она продавалась; как лучше предоставить услугу; как проводить послепродажный сервис и другое.

Маркетинговая стратегия помогает адаптировать обращения и сообщения фирмы и составить правильное сочетание маркетинговых подходов таким образом, чтобы фирма проводила свои продажи и маркетинговую деятельность эффективно, руководствуясь эффективным маркетинговым планом.

Успешная маркетинговая стратегия зависит от понимания своих клиентов, понимания того, что им нужно и того, как можно убедить их покупать наши товары, пользоваться нашими услугами.

Тут нет никакой подмены понятий. Опыт и регулярная двусторонняя связь расскажет многое о клиентах. Но целенаправленные исследования рынка представят более подробную картину рыночных сегментов с одинаковыми или похожими потребностями. Это поможет понять, как работать на «правильных» клиентов, чтобы не тратить время на тех, которые не заинтересованы в нашем предложении.

Но также очень важно понимать, как рынок работает – где и как клиенты могут узнать о существовании предложения. Стратегия должна также показать, как мы оцениваем наши силы против конкуренции и какие новые тенденции следует ожидать на рынке.

Маркетинговый план объясняет нам, как воплотить маркетинговую стратегию в жизнь. Он устанавливает маркетинговые бюджеты и сроки, а также и покажет нам, как мы собираемся поддерживать коммуникации с нашими целевыми клиентами – будь то через рекламу, сети, выставки, прямой маркетинг и так далее.

Важно отметить, что маркетинговый план также расскажет нам, когда лучше всего обратиться к нашим существующим и потенциальным клиентам.

Планирование действий во времени необходимо для того, чтобы сэкономить деньги на маркетинговые усилия и увеличить продажи.

Наконец, маркетинговый план должен смотреть в будущее: он должен сообщить нам, каким образом мы будем следовать в направлении по развитию нашего предложения.

Как и в ходе выполнения любой стратегии, достигнутый прогресс должен регулярно отслеживаться и измеряться, чтобы выяснить, что работает, а что нет, ведь всегда можно вносить коррективы в маркетинговый план и устанавливать новые цели по мере изменения условий рынка.

Р.Г. Майстро, к.е.н., доцент НТУ «ХП»

Р.О. Редченко, студент НТУ «ХП»

МАРКЕТИНГ ВІДНОСИН В КОНТЕКСТІ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Основна ідея маркетингу відносин полягає в тому, що об'єктом управління маркетингом стає задоволення його потреб, а відносини (комунікації) з покупцем і іншими учасниками процесу купівлі-продажу. В рамках цієї концепції вважається, що товари все більше стають стандартизованими, а послуги уніфікованими, що приводить до формування маркетингових рішень, що повторюються. Тому єдиний спосіб утримати споживача — це персоніфікація відносин з ним, розвиток довгострокової партнерської взаємодії. Маркетинг відносин визначає комунікації в більш широкому аспекті – як будь-які взаємостосунки компанії з її партнерами, які сприяють збільшенню доходу. [1]

Філіп Котлер визначає маркетинг взаємовідносин як практику побудови довгострокових взаємовигідних відносин з ключовими партнерами, взаємодіючими на ринку: споживачами, постачальниками, дистриб'юторами в

цілях встановлення тривалих привілейованих відносин. [2]

Кінцевий результат, до якого прагне маркетинг відносин - формування унікального активу компанії, який називається маркетинговою системою взаємодії. Маркетингова система взаємодії включає компанію та інші зацікавлені в її роботі групи: споживачів, найманих працівників, постачальників, дистриб'юторів, роздрібних торговців, рекламні агентства, університетських науковців та всіх, з ким компанія встановила взаємовигідні ділові відносини. Таким чином, конкурують вже не стільки компанії-виробники, скільки системи взаємодії в цілому.

Розглянемо основні принципи маркетингу взаємовідносин.

1. Створення реальної переваги власної пропозиції. Необхідною умовою для забезпечення реальної переваги над конкурентами є наявність досконалого товару або послуги, але цього замало. Головною перевагою може стати сам процес «пропозиції», який досягається за рахунок постійної роботи компанії над вивченням своїх клієнтів та ефективного реагування на зміни їхніх потреб.

2. Орієнтація на ключових клієнтів та створення індивідуального підходу до кожного клієнта. Фактично фірмою має бути вироблений індивідуальний підхід до кожного клієнта. Однак якщо компанія прагне задовольнити всіх споживачів, то вона ризикує не сподобатися нікому. Різні клієнти володіють різною цінністю для компанії. Згідно з принципом Парето: «20% покупців приносить 80% доходу або 10% клієнтів приносять 90% прибутку». Таким чином, важливим є сегментація та орієнтація діяльності компанії на задоволення потреб «головних» клієнтів і на розширення відносин з ними. При цьому організація може і повинна працювати з усіма клієнтами, проте режим «особливих відносин» повинен створюватися лише для ключових клієнтів.

3. Завоювання лояльності клієнтів. Компанії необхідно ставитися до клієнтів як до постійних активів і робити все можливе, щоб зберегти і підвищити цінність клієнтів для фірми за період їхньої взаємодії. Чим довше клієнт залишається з фірмою, тим більшу віддачу приносять відносини обом сторонам: виникають взаємні поступки, рекомендації третім особам, участь у

спільних проектах [3].

Для оцінки ефективності формування маркетингу відносин на підприємстві можна використовувати показник повної цінності споживача.

Повна цінність споживача – величина, на яку прибутки від конкретного споживача протягом усього часу, поки він залишався клієнтом компанії, перевищують витрати на залучення, продаж і обслуговування цього споживача [4].

Для налагодження стійких зв'язків зі своїми споживачами та досягнення вищого рівня задоволення їхніх запитів компанія також може використати будь-який з трьох підходів, що утворюють споживчу вартість.

Перший підхід ґрунтується на доданні фінансових вигод у взаємовідносинах зі споживачами. Компанії можуть запропонувати споживачам участь у частотних та клубних маркетингових програмах. Частотні маркетингові програми передбачають винагороду споживачам, які часто здійснюють покупки та/або тим, хто заковує значні обсяги товарів. Частотний маркетинг - це визнання того факту, що 20% споживачів компанії забезпечують 80% обсягу її продажу.

Отже, кожна компанія може підвищити прибуток, позбавляючись від збиткових споживачів та зміцнюючи взаємовідносини з прибутковими.

Багато компаній створюють так звані клуби споживачів. Участь у клубі може бути надана автоматично або за першу покупку, за здійснення покупок на певну суму або після сплати членських внесків. Деякі з таких клубів досягли неочікуваних успіхів.

Другий підхід полягає в доданні суспільної переваги до фінансових переваг та зміцненні соціальних зв'язків. У цьому разі персонал підприємства працює у напрямі посилення соціальних зв'язків зі споживачами за допомогою індивідуалізації та персоніфікації відносин. Вони вивчають індивідуальні потреби й запити окремих споживачів, а потім індивідуалізують чи персоніфікують свої товари та послуги. Сутність підходу полягає в тому, що споживачі це клієнти, яких необхідно обслуговувати професійно та на індивідуальній основі.

Третій підхід до встановлення міцних взаємовідносин з клієнтами полягає в доданні структурних зв'язків поряд з фінансовими та соціальними перевагами. Так, маркетолог, що працює з ринком підприємств-споживачів, може постачати їм спеціальне обладнання чи комп'ютерні програми. [5]

Отже, необхідним є створення ефективної маркетингової системи взаємодії, тобто переведення комунікацій зі споживачем на рівень особистісних взаємин.

В контексті комунікаційної діяльності підприємства та її ефективності, відношення стають найважливішим ресурсом, яким володіє компанія разом з матеріальними, фінансовими, інформаційними, людськими ресурсами. Формується партнерський рівень взаємовідносин зі споживачами, що відображається в постійній праці підприємства зі споживачами та з іншими партнерами в пошуках способів пропозиції більш високої цінності.

Список літератури: 1. Амблер Т. Практический маркетинг: Марочный капитал, маркетинговые войны, позиционирование, парадоксы дзен-буддизма: Пер. с англ. / Амблер, Т.; Ред. Ю.Н. Кантуревский-СПб: Питер, 2001.- 395с. 2. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. / Котлер Ф. – СПб.: Питер Ком, 2004. 3. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій / Т.І. Лук'янець: Навч. посіб. – 2-ге вид. доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 524с. 4. Нагаєць І.Ю. Трансформація засобів маркетингових комунікацій. Зміна пріоритетів на сучасних ринках / І.Ю. Нагаєць // Держава і регіони. – 2010. – №5. – С. 51-58. 5. Мартышев А.В. Маркетинг отношений / А.В. Мартышев / Дальневосточный государственный университет: Владивосток, 2005. - 108 с.

А.І. Яковлєв, доктор екон. наук, проф. НТУ «ХПІ», Харків

А.П. Косенко, канд. екон. наук, доц. НТУ «ХПІ», Харків

М.М. Ткачов, аспірант НТУ «ХПІ», Харків

АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ МЕТОДІВ ВАРТІСНОЇ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Структура власності провідних компаній світу в останні десятиріччя суттєво змінилися. Якщо в 70-х роках минулого сторіччя співвідношення матеріальних та нематеріальних активів відомих в світі підприємств було паритетним (тобто 1 до 1), то вже на початку ХХІ сторіччя це співвідношення

стало 6 до 1 на користь нематеріальних активів. А по деяким відомим корпораціям це співвідношення є навіть суттєво більшим. Наприклад, по оцінкам американських економістів Gordon V.Smith та Russel L.Parr, доля нематеріальних активів у вартості корпорації Johnson & Johnson складає 87,9%; Proctor & Gamble- 88,5%; Merck – 93,5%; Microsoft – 97,8%; Yahoo! – 98,9%. Такий стан активів зобов'язує фірми з більшою активністю використовувати наявні нематеріальні активи з метою визначення та обґрунтування шляхів підвищення ефективності процесів їх комерціалізації на власному підприємстві чи за його межами.

Проведений аналіз свідчить про те, що на сьогодні в економічній літературі розглядаються декілька підходів до визначення оцінки, серед яких основними виступають економічний і бухгалтерський. Економічний підхід передбачає оцінку за ринковими цінами, максимально наближену до реальності. Бухгалтерський підхід полягає в розрахунку оцінки на основі затратного способу. Економічний підхід є корисним для розуміння сутності оцінки, бухгалтерський – для розуміння логіки та порядку їх практичного обчислення.

В більшості випадків для вартісної оцінки інтелектуальних технологій Національний стандарт 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 р. №1185 рекомендує використовувати признані в національній та міжнародній практиці методичні підходи: витратний, ринковий або порівняльний, прибутковий або дохідний, комбінований. Ці методичні підходи в цей час отримали свій методичний розвиток в багатьох наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів. Детальне представлення кожного з цих підходів представлено на рис.1.

Практичне використання кожного із представлених на рис.1 підходів, в більшості випадків приводить до отримання різних по величині значень вартості оцінюваного об'єкта та дозволяє врахувати основні технічні і економічні характеристики об'єкта оцінки.

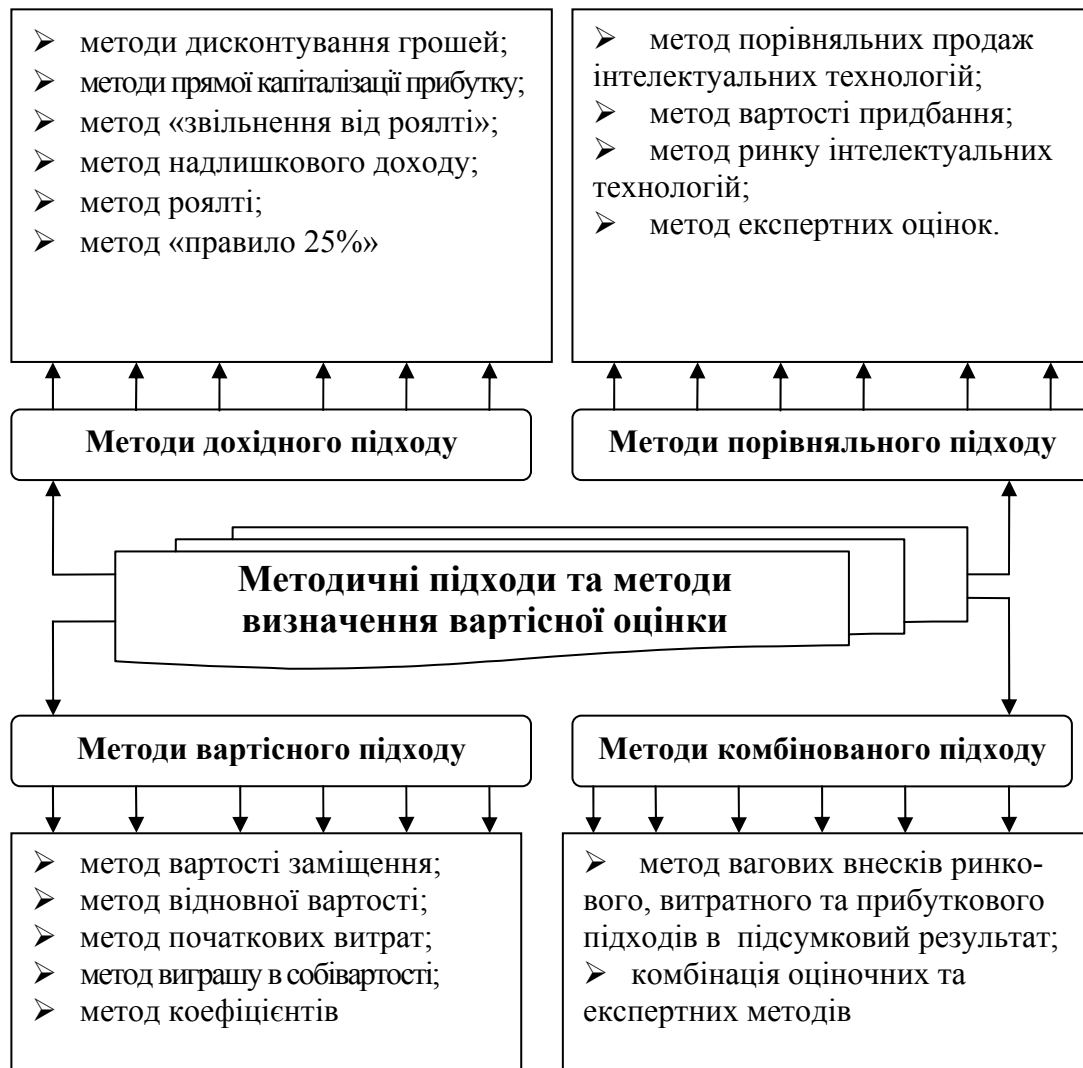


Рис.1. Методична база вартісної оцінки інтелектуальних технологій

Верес Шамоши Маріанн, доктор екон. наук, Мішкольцьський ун-т, Угорщина,
декан економічного факультету

Н.П. Ткачова, канд. екон. наук НТУ «ХПІ», м. Харків, доцент

А.В. Кобєлєва, НТУ «ХПІ», студентка

ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ РИНКОВИХ ПЕРЕВАГ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Дослідження ринкових переваг промислового підприємства є важливою науковою задачею. У теорії аналізу ринкових переваг промислових

підприємств, зустрічається думка, що ринкова перевага підприємства, як і всяке інше явище, не може існувати вічно. Це пояснюється постійною зміною кон'юнктури ринку, змінами факторів, що впливають на досягнення переваг, моральним і фізичним старінням елементів стратегічного потенціалу підприємства.

У зв'язку з цим, на наш погляд, необхідно ввести поняття життєвого циклу ринкової переваги і визначити наступні етапи (фази) життєвого циклу конкурентної переваги фірми.

1. Зародження ринкових переваг. Включає в себе формування стратегічного потенціалу фірми. Інвестиції направляються в найбільш значимі елементи стратегічного потенціалу, здатні швидко створити базис для конкурентоспроможності фірми. Одночасно відбувається пошук і реалізація найбільш бажаних для себе умов.

2. Прискорення зростання ринкових переваг. На цьому етапі здійснюється посилення стратегічного потенціалу фірми за рахунок інтенсифікації інвестиційної діяльності, що стимулюється параметрами попиту на продукцію фірми. Окремі елементи стратегічного потенціалу фірми складаються в систему, між ними виникають стійкі зв'язки, що дозволяють отримати ефект цілісності, що істотно посилює ринкові переваги. Посилюється взаємодія фірми з родинними і підтримуючими галузями і підвищується ступінь агресивності конкурентної стратегії фірми.

Уповільнення зростання ринкових переваг: може стати наслідком початку проникнення на ринок більшої кількості конкурентів, появою більш сильних суперників. У зв'язку з ці деякі елементи стратегічного потенціалу фірми перестають відповідати ситуації, що змінилася. Фірма змушена викладати додаткові кошти в оновлення технічної бази, підвищення рівня технології та організації виробництва. Але суперництво в ринковій боротьбі ще не настільки сильно, щоб позбавити фірму лідерства.

3. Зрілість ринкових переваг. Настає внаслідок напруження всіх основних сил фірми. Деякі фірми, що суперничають, не витримавши

конкуренції, пішли з ринку. Фірма використовує нетрадиційні засоби виробництва, кредитні ресурси для підтримки на відповідному найважливіші елементи стратегічного потенціалу.

4. Спад ринкових переваг. Ця завершальна настає за рахунок агресивної політики конкуруючих фірм, а також за рахунок посиленого старіння ресурсів фірми. Це відноситься як до речових, так і до кадрових, інформаційних, організаційних ресурсів. Керівництво та управлінські служби фірми не можуть вжити заходів по ремаркетингу або підтримуючого маркетингу конкурентної переваги.

Дослідження та аналіз життєвого циклу ринкових переваг промислового підприємства дозволяє об'єктивно оцінювати можливості підприємства в кожний конкретний період часу. Рівень переваг багато в чому залежить від стадії циклу життя переваг, що дозволяє підприємству вести гнучку ринкову конкурентну політику.

Хамад Хилял Махир Наиф, Ірак, Басра, бізнесмен

В.Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, канд.екон.наук,доцент НТУ «ХПІ», Харків

ДО ПИТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАДЛЕГКИХ ЛІТАЛЬНИХ АПАРАТІВ

Вітчизняна літакобудівна галузь довгий час залишається у системному кризовому стані, спостерігається зниження науково-технічного та технологічного потенціалу, зростає науково-технологічна відсталість від розвинених держав. Для підприємств галузі характерним є високий рівень зношеності основних фондів (більше 70%), дефіцит молодого покоління кваліфікованих кадрів, відсутність механізму державної підтримки, а також системи стимулювання продажів виробленої продукції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Однією з основних диспропорцій економіки України, яка

ускладнює її розвиток, є низький рівень доданої вартості товарів, що виробляються вітчизняною промисловістю. Наслідки світової фінансово-економічної кризи, яка розпочалась у 2008-2009 рр. продемонстрували, що економічна система, зорієнтована на виробництво таких товарів, є більш вразливою до негативних чинників. З огляду на це, галузь авіабудування України потенційно могла б стати сектором, у якому можливо суттєво збільшити інноваційну складову у виробництві. Авіаційна галузь належить до стратегічно важливих секторів економіки. Україна входить до числа 9 країн світу, що мають власне виробництво літаків повного циклу. Важливість розвитку авіабудування в Україні обумовлено значною ємністю світового ринку та необхідністю оновлення авіапарків.

Крім того, розвиток авіагалузі України має важливе соціальне значення для економіки (розвиток суміжних галузей, інфраструктури, збільшення робочих місць тощо). Економічний стан машинобудування та промисловості України багато в чому залежить від кон'юнктури зовнішніх ринків. Нестабільні показники відновлення ділової активності та економіки в ряді країн, які є основними споживачами української продукції, залишались ключовими факторами, які негативно впливали на галузь авіабудування. Основними ринками збуту української продукції є країни СНД, Індія, Ірак, Іран, Лівія, Єгипет та інші країни.

Формування та розвиток ринку малих літальних апаратів (МЛА) вимагає проведення відповідних наукових досліджень. Поряд з сегментуванням ринку послуг МЛА, не менш важливе значення має визначення потреби в даних послугах.

Саме комплекс перерахованих в залежності (1) положень і вимог буде значущим в аспекті визначення оптимальної (раціональної) потреби в МЛА визначеного (j-го) призначення для конкретного об'єкта (країни, регіону, області). Можна також стверджувати, що для різних об'єктів будуть різними і раціональні обсяги потреби. Під час вибору оптимальних параметрів МЛА визначеного (j-го) призначення необхідно враховувати: параметри, що залежать

від конструкції МЛА певного призначення (вантажопідйомність, робоча швидкість, швидкість набору висоти та ін.); параметри сфери використання (розміри обслуговуваних майданчиків, відстані польоту та ін.); параметри спеціального обладнання для роботи (діапазон швидкостей, висот, їх географічне положення, види робіт і т. д.).

Для прогнозування потреби на довгостроковий період українського ринку в парку малих літальних апаратів необхідно використовувати макроекономічні показники, що враховують довгострокові тенденції. Такий підхід заснований на оцінці в кожен з розглянутих моментів часу (на середньо- або довгострокову перспективу) співвідношення експлуатаційних (робочих) можливостей експлуатованого парку з прогнозованими обсягами попиту на авіаційні послуги. Одночасно повинен проводитися аналіз можливих шляхів розвитку парку, його поставок за різними варіантами.

Н.В. Шумлянська, старший викладач кафедри туристичного бізнесу Харківської державної академії культури

МЕТОДИ ТА РЕЗУЛЬТАТ ПРОЦЕСУ СЕГМЕНТАЦІЇ РИНКУ ТУРИСТСЬКИХ ПОСЛУГ

Як більшість споживчих ринків, ринок туристських послуг має гетерогенну структуру. Важливе завдання для активно конкуруючих туристських підприємств України визначити однорідні частини цього ринку за допомогою процесу сегментації.

Маркетинг пропонує великий спектр методів сегментації ринку туристських послуг. Найпоширенішими серед них є: метод продуктової сегментації, метод функціональних карт, метод таксономії, метод К-сегментації, метод «а ріорі» та ін.

Метод продуктової сегментації – це розподілення ринку у відповідності

до параметрів туристських продуктів. Він використовується задля виведення нових туристських продуктів та послуг на ринок з надією на довгостроковий прибутковий результат.

Складання функціональних карт відповідає подвійній сегментації по туристу та туристському продукту. Даний метод дозволяє визначити споживчий сегмент та функціональні характеристики туристських продуктів, на які розраховують споживачі.

Таксономія або кластерний аналіз туристів є класичним методом сегментації ринку. У кластери поєднують споживачів зі спільними ознаками: вік, дохід, освіта, звички та ін. Також кластери можуть бути створені з груп людей, які відповіли однаково на питання під час проведення опитування.

Метод К-сегментації інакше називають *post hoc*-метод націлений на пошук ознак сегментації для подальшого визначення туристських сегментів. Такий метод використовують тоді, коли невизначена структура туристського ринку по відношенню до конкретного туристського продукту.

«*A priori*» - пріоритетна роль цільової функції у виборі найперспективнішого сегмента. Метод ефективний, коли визначена кількість сегментів, ознаки сегментації, а сам сегментаційний процес виступає як допоміжний елемент маркетингового дослідження. У процесі сегментації методом «*a priori*» можуть виникнути такі ситуації: 1) всі можливі споживачі-туристи «відомі», тобто їх перелік можна скласти; 2) споживачів-туристів багато, їхній склад постійно змінюється, і перелік скласти неможливо. [1].

Після вибору методів проводять завершальні етапи процесу сегментації. Результатом його є інтерпретація отриманих сегментів з описанням їх найважливіших характеристик, тобто розробка цільових профілів отриманих сегментів. О. Зозульов так визначає «профіль сегмента – це сукупність змінних сегментації, що набули конкретних значень для даного сегмента і призначені для формалізації складу споживачів досліджуваного сегмента» [2].

Як приклад, можна навести профіль цільового сегмента споживачів виїзного пляжного туризму, який був сформований спеціалізованою

маркетинговою компанією «ММІ-Ukraine» у дослідженні 2009 року: «Це люди від 25 до 55 років, які проживають у великих містах (від 500 000 населення) і мають доходи середні та вищі від середніх. Серед них 55 – 60 % становлять жінки, 40 – 45 % – чоловіки. Переважна більшість покупців чітко не виказує переваги щодо певної країни відпочинку. Остаточне рішення стосовно купівлі туру: 53 % споживачів приймають з огляду на ціну; на 18 % впливають поради родичів, сусідів; на 14 % – бажання відпочити саме в певному туристському регіоні» [3].

Далі можна здійснювати позиціонування туристського продукту.

Список літератури: 1. *Сарафанова Е. В., Яцук А. В.* Маркетинг в туризмі. Учеб. посіб./ Е. В. Сарафанова, А. В. Яцук. – М.: Альфа – М: ИНФРА – М, 2007. – 240 с. 2. *Шульгіна Л. М.* Маркетинг підприємств туристичного бізнесу: Монографія / Л. М. Шульгіна. – Київ. Нац. торг.-екон. Ун-т, 2005. – 597 с. 3. *Шульгіна Л. М.* Поява та розвиток альтернативних видів туризму/ Л. М. Шульгіна, А. І. Бондар // Ун-тські наук. Записки: Часопис Хмельницьк. ун-ту управління та права. – 2010. – № 1 (33). С. 204 – 215.

С.В. Чернобровкіна, асистент

ОРГАНІЗАЦІЯ ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ ПІД ВЛАСНОЮ ТОРГОВОЮ МАРКОЮ

Жорстка конкуренція серед торгових мереж в боротьбі за гаманець українського споживача змушує шукати нові рішення і робити нові оригінальні ходи.

Рано чи пізно, компанії приходять до висновку про необхідність створення власної торговельної марки. Це рішення, як правило, не випадково. Бізнес досягає певної стадії розвитку, коли питання його захисту, стратегічного (довгострокового) розвитку, лояльності клієнтів та споживачів стають не просто актуальними, а життєво необхідними.

Товари Private label стали тим альтернативним рішенням, яке дало можливість великим торговим мережам істотно підвищити рівень конкурентоспроможності своєї компанії, а покупцям в свою чергу відчутти себе

захищеними на ринку товарів, насичених продукцією сумнівної якості та походження, контрафактною продукцією, і підробками. У всьому цивілізованому світі великі торгові мережі вже давно досить ефективно практикують продаж на своїх прилавках продукції під власною «мережевою торговою маркою».

Власні торговельні марки виробляються, як правило, в групах високообертаємих товарів за мінімальними цінами, при цьому маржа і валовий прибуток по таких товарах в кілька разів вище, ніж по аналогічних брендових товарах. Саме тому багатороздрібні мережі і магазини схиляють виробників до виробництва власних торгових марок, а виробники принципово підтримують цю позицію.



Рис. 1. Послідовність створення власної торгової марки

Щоб створити власну торговельну марку необхідно виконати планування обсягів виробництва та зниження обсягів закупівель оригінальних товарів, позиціонування товару, розробити моделі (колір, матеріал, фасон, розмір), назву, графічний логотип, зареєструвати товарний знак, визначитись з термінами створення та ціною, зробити пошук виробників, обрати спосіб доставки, укласти договір.

Для створення приватної торгової марки необхідно збільшити торгові площі магазинів і удосконалити систему логістики торгової мережі. Дані обставини необхідні для продажу великої кількості товарів, оскільки, як правило, приватні торгові марки найвигідніше виробляти і реалізовувати у великому обсязі.

Собівартість і кінцева ціна виробленої одиниці товару безпосередньо залежить від розміру партії.

Список літератури: 1. Кумар Н., Стенкамп Я.-Б., Марки торгових мереж. Нові конкуренти традиційних брендів. М.: Альпіна Паблішер, 2008. 264 с. 2. Чармессон Г. Торгова марка: як створити ім'я, яке принесе мільйони. СПб.: Питер, 1999. 224 с. 3. Капферер Ж.-Н. Торгові марки: випробування практикою. Нові реальності сучасного брендингу. М.: ІМІДЖ-Контакт, Инфра-М, 2002. 211 с. 4. Коулі Д. Створення торгової марки: досвід десяти найбільш успішних британських практиків. М.: імідж-Контакт, Инфра-М, 2002. 240 с. 5. Головльова Є.Л. Торгова марка. Теорія і практика управління: навч. посібник. М.: Аспект Пресс, 2005. 160 с. 6. Яненко М. Торгові марки в товарній політиці фірми. СПб.: Питер, 2005. 240 с. 7. Шарапова О.А. Розвиток концепції сприйняття власних торгових марок роздрібних підприємств: автореф. дис. ... Канд. екон. наук. СПб.: С.-Петербур. держ. ун-т економіки і фінансів, 2012. 25 с.

СЕКЦІЯ 5

ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В.В. Брановицький, аспірант кафедри політичної економії, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ПРИВЛАСНЕННЯ ТА ЕКСПРОПРІАЦІЯ ВЛАСНОСТІ: РАЦІОНАЛЬНА ПОВЕДІНКА АГЕНТІВ ЯК ВІДПОВІДЬ НА ІНСТИТУЦІЙНІ ЗМІНИ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Про рівень загрози привласнення та експропріацію власності свідчить той факт, що згідно даних Українського Центру дослідження економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова 78,3% опитаних не почувають себе захищеними від спроб відчуження власності (бізнес, земля, житло тощо) лише респондентів 12,5% респондентів почуваються захищеними [1]. Згідно щорічного дослідження «Звіт про глобальну конкурентоспроможність» підготовленого експертами Всесвітнього економічного форуму щодо якості державних і корпоративних інституцій серед 148 країн світу Україна замає одні з найгірших показників та знаходиться на одному рівні по захисту прав власності з такими країнами, як Чад, Мадагаскар, Аргентина, Росія, Ангола, Болівія та інші.

Таблиця 1

Рейтинг якості державних і корпоративних інституцій в Україні серед 148 країн
світу

Компоненти індексу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ	2011	2012	2013
1	2	3	4
Захист прав власності	137	134	143
Незаконні виплати та хабарі	134	133	130
Незалежність судової системи	134	124	139

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4
Відсутність фаворитизму в рішеннях представників державної влади	95	119	133
Ефективність легальних механізмів вирішення спорів	138	141	144
Ефективність легальних механізмів оспарювання дій держави	135	139	146
«Прозорість» рішень державної політики	116	123	130
Витрати бізнесу в зв'язку з існуванням організованої злочинності	118	94	106
Рівень довіри до правоохоронних органів	123	123	133
Ефективність контролю власника (ради директорів) за діяльністю корпорації	106	113	103
Правовий захист інтересів міноритарних акціонерів	138	141	146

Джерело: [2].

Дж. Б'юкенен доречно наголошує, що «для індивідуаліста (яким виступають економічні агенти, що націлені на привласнення ренти чи експропріацію власності - Б.В.) ідеальний чи утопічний світ обов'язково анархічний в деякому базовому філософському змісті. Цей світ заселений виключно особами, які поважають мінімальний набір поведінкових норм продиктованих взаємною терпимістю і повагою» [3]. Відтак раціональний агент вступає у правовідносини з іншими агентами на свій розсуд, якщо це не заборонено законом. Тому поведінка агента в першу чергу базується на раціональних засадах, а в доцентровій основі знаходиться інтерес, як рушійна сила.

Якщо моральні ризики агентів державної влади чи дефекти інституційної архітекτονіки дають можливість привласнити ренту, то раціональний агент користується цією можливістю. Відтак раціональну поведінку агентів потрібно розглядати в першу чергу як основу для нагромадження, збереження та виживання незалежно від умов і стану економічної системи. Поведінка агентів має рефлексивний характер, що є відповіддю на інституційні зміни економічної системи, заради досягнення максимального задоволення власних інтересів та забезпечення автономного положення. Використання неринкового інструментарію для привласнення ренти агент все ж таки має в основі ринкову владу, яка здатна примусом встановити контроль на об'єкті власності. Для збалансування інтересів агентів економічна політика своїми засобами

регулювання та планування намагається раціоналізувати інтереси. На думку Ф. Кідланд і Е. Прескот «економічне планування (і економічна політика – Б.В.) це не гра проти природи, а скоріше гра проти раціональних економічних агентів» [4, с.473]. Однак через динамічний характер системи досягнути повного балансу вкрай важко, тому він є завжди нестійким.

Таким чином, характеристика підприємця за Й. Шумпетором повністю віддзеркалює зміст діяльності агентів націлених на привласнення та експропріацію власності (в вітчизняній практиці закріпилася категорія рейдер). Тобто він є «егоцентричніший ніж інші типи, бо він не покладається на традицію й на зв'язки, та ще й тому, що характерне його завдання (з погляду як теорій, так і історії) полягає саме в ламанні старої традиції та створення нового» він «має волю до завоювань» [5, с. 97-99].

Відтак, агенти діють як індивіди, які максимізують свій власний інтерес шляхом примусу, погроз чи власне із застосуванням сили. Коли агент має більше сили чи фаворитизму від влади, то він може максимізувати свій власний інтерес загрожуючи чи застосувавши сили не вступаючи у відносини добровільних транзакцій, він може бути здатним отримати задарма, те що могло б коштувати йому дорого при іншій інституційній архітектоніці.

Констатація фактів свідчить, що агенти державної влади в Україні самі несуть собою найбільшу загрозу для національної безпеки. Так як, вони маючи ті самі раціональні інтереси максимізувати задоволення власних потреб використовують владу сили і примусу до інших. Відтак, їхня легітимність як невидимої інституції починає атрофуватися. Вони перетворюються на «стаціонарних бандитів», за Олсоном. Однак, виходячи з лінійної логіки якщо погано захищені права власності негативно впливають на національну безпеку, природнім було б очікувати зі сторони гілок влади дій націлених на розвиток інституції захисту й специфікації прав власності. Виходить що, виникаючі транзакційні витрати для запровадження ефективних інституцій набагато більші ніж альтернативний розмір доходів отриманий від розмиття й відчуження прав власності. Таким чином, перебіг процесів і механізмів

перерозподілу власності викликають неабиякий суспільний інтерес.

Таким чином забезпечення й розвиток інфорсменту для захисту власності агентів не виступає домінантним завданням для представників державної влади – це їм просто не потрібно. В. Мандибура слушно констатує, що закони там, де це потрібно, оперативно створюються або модифікуються, а держава домагається встановлення жорсткого громадського порядку в економіці, дотримання якого відвертало б злочинну діяльність і дискримінацію будь-якої форми власності [6, с. 76]. Як результат економічні агенти починають поводитися як егоцентричні індивіди в Гобсівській анархії. Продуктивність праці у таких умовах знижується, так як постійно присутнє побоювання експропріації власності кимось іншим.

Відсутність правової рівності в транзитивній економіці природно породила диспаритет прав власності. Тому рівність усіх перед законом являє собою умовою побудови ринкового суспільства. Однак, ця рівність може також ще більше підсилити нерівність перед перерозподілом власності і разом з тим підтримати закон і порядок. Саме, «нерозвиненість ринкових інституцій, погана специфікація прав власності вимагала механізмів інфорсменту контрактів в нестабільному інституційному середовищі» [7, с. 187]. Спеціалісти Світового банку влучно зауважують, що «інфорсмент це більше ніж правила, закони, кодекси - це є ключем до ефективного корпоративного управління, принаймні, в транзитивних економіках та країнах, що розвиваються». [8].

В колективній праці «Держава і перехідна економіка: механізм взаємодії» авторів О. Беляєв, А. Бебело, О. Комяков компетентно наведено характеристику, що за своєю сутністю транзитивна економіка є станом розвитку саме в конкретний історичний момент, коли суспільство здійснює перехід від однієї цілісної системи до іншої [9, с. 18]. Тому діючі механізми перерозподілу власності в історичній ретроспективі видозміняться та наберуть більш цивілізованого та демократичного вигляду, що сприятиме гуманізації суспільства. Так як сама демократія є нежиттєздатною в умовах постійної невідповідності дій посадовців та цілей суспільства.

Власність в ринковій економіці суверенна, не залежить від влади, а гарантується і захищається нею. Відомий латиноамериканський економіст Ернандо де Сото надзвичайно важливу роль виводить закріпленню та специфікації прав власності, з яких на його думу розпочинається процес самоорганізації суспільства в ході якого воно тільки й в змозі поступально розвиватися [10, с. 80]. Саме тому, головне завдання при побудові ринкових відносин – це трансформація відносин власності, що потребує принципово нових відносини між державою, економікою та агентами. На державу покладається забезпечення конституційних гарантій, прав, свобод власника й умов для реалізації прав власності. Так як, саме вони є домінантною процвітання економіки.

Список літератури: 1. Соціологічне опитування // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=325 2. The Global Competitiveness Report 2013–2014: Full Data Edition is published by the World Economic Forum, p. 554, с. 410-430/ 3. James M. Buchanan, The Collected Works of James M. Buchanan, vol. 7 (The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan)/1975// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oll.libertyfund.org/titles/1827> 4. Finn E. Kydland, Edward C. Prescott Rules Rather Than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans// Journal of Political Economy - J POLIT ECON, vol. 85, no. 3, 1977 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sfu.ca/~kkasa/prescott_77.pdf 5. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. Шумпетер. – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 242 с 6. Нормативно-правова складова інституційної архітектури державної форми власності / В. О. Мандибура // Екон. теорія. - 2005. - № 1. - С. 67-80. 7. Институциональные проблемы эффективного государства / Под ред. В.В. Дементьева, Р.М. Нуреева. – Донецк: ДонНТУ, 2011. – 372 с. 8. Berglöf, Erik; Claessens, Stijn. 2004. Enforcement and Corporate Governance. World Bank, Washington, D.C.. © World Bank. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/14242> License: CC BY 3.0 Unported. 9. Держава і перехідна економіка: механізм взаємодії / О. О. Беляєв, А. С. Бебело, О. М. Комяков; Київ. нац. екон. ун-т. - К., 2003. – 190 10. Гражевська Н. І. Еволюція концептуальних засад традиційної економічної транзитології / Н.І.Гражевська // Наукові праці Донецького національного технічного університету. – Серія “Економічна”. Вип. 31-1 (117). – Донецьк, ДонНТУ, 2007. – С. 77– 82,

А.С. Колєсніченко, ас. каф.економічного аналізу та обліку НТУ «ХП»

АУДИТ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Сучасні ринки електричної енергії розвиваються та функціонують в умовах невизначеності й інтенсивного зростання дестабілізуючих факторів, які негативно

впливають на здатність електроенергетичної системи підтримувати збалансованість та адаптованість, зокрема, її технологічних та економічних характеристик. Держава, використовуючи комплекс методів та інструментів, відповідає за регулювання процесів на енергоринку та виявлення зовнішніх і внутрішніх чинників, які викликають фінансові та інфраструктурні втрати суб'єктів ринку електричної енергії з метою попередження їх дії. Одним із найголовніших інструментів, який має вирішувати ці завдання, виступає аудит діяльності учасників електроенергетичного ринку.

Проблемам організації та дослідження методичних засад аудиту господарських операцій присвячені праці таких зарубіжних і вітчизняних авторів: Р. Адамса [1], Е. Аренса [2], С. Бичкової [3], Ф. Дефліза [4], Г. Дженіка [4], І. Пилипенка [5], С. Степанишина [6-7], та ін. Деякі аспекти щодо правил функціонування ринку електричної енергії, структурних, організаційних особливостей, які обумовлюють значення регулюючої ролі держави у формуванні відносин між учасниками ринку, висвітлено у наукових надбаннях таких дослідників: В. Дергачової [12], О. Долгальнової [10], Н. Миці [11], С. Стофта [8], А. Туkenова [9] та ін. Проте динамічний характер розвитку ринку електричної енергії призводить до необхідності постійного оновлення переліку завдань, які пов'язані з формуванням принципів та процедурою проведення аудиту на підприємствах електроенергетичної галузі, підвищуючи інтерес до цієї економічної категорії з боку науковців і практиків у даній сфері.

Методичні та організаційні заходи аудиту визначаються як специфікою самого клієнта, так і галуззю, в якій він здійснює свою господарську діяльність [13, с.188]. Аудит операцій, які відображають взаємовідносини суб'єктів ринку електричної енергії, являє собою складний інститут державного регулювання, який забезпечує взаємозв'язок між державою, електроенергетикою та суспільством. Деякі науковці виділяють окрему категорію державного аудиту, яка відповідає критеріям побудови дієвої структури інститутів регулювання і виконує функції збереження балансу інтересів держави, учасників енергоринку і кінцевих споживачів електроенергії [6-7]. Особливість державного аудиту полягає в тому, що

завдяки прогностичним та аналітичним можливостям цей інститут регулювання, з одного боку, виконує стратегічну функцію, дозволяючи обирати економічно обґрунтовані програми та концепції розвитку галузі, а, з іншого боку, забезпечує найбільш ефективне використання національних ресурсів.

У світовій практиці проведення аудиту, крім державної, виділяють професійну концепцію регулювання аудиторської діяльності [14, с.7]. Ефективність цього способу організації і регулювання аудиту, який виступає інструментом державної регламентації дій і поведінки суб'єктів ринку електроенергії, у більшій мірі, залежить, від ступеня державного впливу на процедуру здійснення аудиторської діяльності, який буде відповідати конкретним умовам ринку.

Налагоджений механізм державних інститутів та ефективна правова система комплексно вирішують проблеми регулювання функціонування ринку електричної енергії на постійній основі. Однак, удосконалення системи державного регулювання, пов'язаної з процесами оновлення електроенергетичного ринку, обумовлює порядок проведення тимчасових аудиторських кампаній у визначені терміни. Зокрема, до таких заходів можна віднести реформаційний аудит. Тобто, виникає необхідність проведення аудиту операцій, пов'язаних зі зміною сучасної моделі ринку на нову із відповідною трансформацією всієї системи державного регулювання діяльності його суб'єктів. Зокрема, Степанишин С. [6-7], акцентував увагу на значенні державного аудиту, виділяючи конституційні ознаки аудиторського контролю. Обґрунтування ролі аудиту в системі державного регулювання взаємовідносин суб'єктів ринку електричної енергії надано на рис. 1.

На сучасному етапі розвитку взаємовідносин суб'єктів ринку електричної енергії важливим завданням державного регулювання залишається пошук найбільш оптимального набору інструментів, використання яких буде забезпечувати максимальний ефект від впровадження державної політики в галузі електроенергетики. Аудит господарської діяльності учасників енергоринку покликаний проінформувати, надати об'єктивну оцінку та попередити як самих суб'єктів, так і зовнішніх користувачів, державні органи, про поточний стан облікових операцій та економічних процесів, які характеризують їх перебування на

ринку. Ступінь державного впливу на здійснення аудиторської діяльності залежить від мети аудиту, користувачів, які зацікавлені у результатах аудиторської перевірки, що обумовлює необхідність врахування багатьох аспектів під час застосування цього інструменту держрегулювання.



Примітка: складено автором на основі [13-14]

Рис. 1. Роль аудиту в системі державного регулювання взаємовідносин суб'єктів ринку електричної енергії

Зважаючи на стратегічну значущість процесів та відносин, які формуються між суб'єктами ринку електричної енергії, дослідження методичної основи, особливостей організації та регламентації аудиторської діяльності дозволяє сформувати комплексний підхід до здійснення аналітичної та прогностичної оцінки впровадження заходів державного регулювання у цій сфері. Таким чином, аудит стає сучасним соціально-економічним заходом в контексті впровадження

інституціональної теорії державного регулювання відносин між суб'єктами ринку електричної енергії.

Список літератури: 1. *Адамс, Р.* Основы аудита [Текст] / Р. Адамс; за ред. Я.В. Соколова; пер. з англ. — М.: Аудит, ЮНІТІ, 1995. — 398 с. 2. *Аренс, Е. А.* Аудит [Текст] / Е. А. Аренс, Дж. К. Лоббек; пер. з англ. — М.: Фінанси і статистика, 1995. — 560 с. 3. *Бичкова, С. М.* Риски в аудиторской деятельности [Текст] / С. М. Бичкова, Л. Н. Растамханова. — М.: Фінанси та статистика, 2003. — 416 с. 4. *Дефліз, Ф. Л.* Аудит Монтгомери [Текст] / Ф. Л. Дефліз, Г. Р. Дженік, В. М. О'Рейлі, М. М. Хірш; пер. з англ. за ред. Я. В. Соколова, — М.: Аудит, ЮНІТІ, 1997. — 542 с. 5. *Пилипенко, І.* Національна система аудиту: досвід становлення та спрямування розвитку [Текст] / І. Пилипенко, В. Шевчук // Бухгалтерський облік і аудит. — К., 2008. — № 3. — С. 5-14. 6. *Степанішин, С. В.* Конституционный аудит [Текст] / С. В. Степанішин. — М.: Наука, 2006. — 815 с. 7. *Степанішин, С. В.* Государственный аудит и экономика будущего [Текст] / С. В. Степанішин. — М.: Наука, 2008. — 606 с. 8. *Стофт, С.* Экономика энергосистем. Введение в проектирование рынков электроэнергии [Текст] / С. Стофт. — М.: Мир, 2007. — 693 с. 9. *Тукенов, А. А.* Рынок электроэнергии от монополии к конкуренции [Текст] / А. А. Тукенов. — М.: Энергоатомиздат, 2007. — 416 с. 10. *Долгальова, О. В.* Державне регулювання електроенергетичної галузі України [Текст] / О. В. Долгальова // Держава та регіон. Серія: Державне управління. — 2009. — № 3. — С. 33-37. 11. *Мица, Н. В.* Важелі державного регулювання на ринку енергоресурсів [Текст] / Н. В. Мица // Інноваційна економіка. — 2012. — № 2. — С. 306-311. 12. *Дергачова, В. В.* Економічні суперечності та конфлікти на ринку енергоресурсів: витоки кризи // Экологические конфликты в современной системе природопользования [Текст]: Монографія / за ред. проф. С. М. Бобильова та доц. В. В. Сабадаша. — Суми : Університетська книга. — 2010. — 352 с. (с.152-163). 13. *Малка, О. В.* Исследование влияния отраслевой специфики на методику аудита дебиторской и кредиторской задолженности [Текст] / О. В. Малка // Аудит та фінансовий аналіз. — 2010. — № 5. — 188-194. 14. *Бондар, В. П.* Системи організації та регулювання аудиторської діяльності країн світу / В. П. Бондар // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз; відп. ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. — Житомир: ЖДТУ, 2008. — № 2(11). — 5-20.

М.В. Шипілова, старший викладач кафедри економічної теорії Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ У ФОРМУВАННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Для створення ефективної та соціально орієнтованої ринкової економіки, заснованої на успішній приватній ініціативі ключових господарюючих суб'єктів, необхідно забезпечити сприятливі інституційні умови. Найбільш активну роль у функціонуванні ринкової економіки відіграють, перш за все, підприємницькі структури, що на сучасному етапі розвитку мають в розвинених країнах всі ознаки соціальної свідомості та відповідальності. Не менше значення підприємництво має і для економік, що трансформуються, перебувають у стадії вирішальних реформ та не вирізняються ані сталістю, ані

стабільністю. Загальновідомо та не викликає сумнівів той факт, що саме підприємці, які мають вагомі стимули до адаптації та набуття гнучкості в складних економічних умовах, є носієм потенціалу позитивних змін. Але так само, як прогресивні зміни у суспільно-економічному житті країни, підприємці в гонитві за прибутками можуть викликати і небезпечні тенденції на кшталт розповсюдження корупції, недобросовісної конкуренції тощо. Тому важливим є постановка питання про обопільний вплив підприємницького середовища на розвиток ефективного підприємництва та соціально відповідальних підприємців на створення сприятливих умов ведення бізнесу.

Вся сукупність економічних, політичних, правових, соціально-культурних, технологічних обставин, що оточують підприємців в їхній діловій активності, формують певне підприємницьке середовище. При цьому важливо виокремлювати фактори макросередовища (за великим рахунком формуються об'єктивно міжнародною та національною складовими) та мікросередовища (мають безпосередній стосунок до діяльності підприємців та певною мірою залежать від них самих).

Беручи до уваги українські реалії ведення бізнесу, варто зазначити надскладні умови макроекономічного характеру: політичну та економічну нестабільність, спричинені не лише загостренням довготривалої системної кризи, а й подіями міжнародного характеру. Тим не менше, навіть у цих умовах країна спромоглася показати покращення окремих показників: за даними дослідження «Doing business» з 2012 по 2014 рік позиція України в рейтингу суттєво зростала з 137 місця в 2012 році до 112 – в 2013 та до 96 – в 2014 році [1]. Але такий зліт рейтингу не є показником ліквідації всіх проблем, з якими стикаються підприємницькі структури в Україні. Навпаки, він має загострити увагу дослідників та управлінців на важливих параметрах, що характеризують як макро-, так і мікросередовище підприємництва.

Так, ми акцентуємо на тому, що незмінною залишається (або погіршується) ситуація з захистом інвесторів та виконанням контрактів. Обидві складові є базовими інституційними чинниками стабільності та

передбачуваності ведення підприємницької діяльності. Враховуючи той факт, що, створивши формальні правила існування приватного підприємництва, держава певною мірою дистанціювалася від проблем подальшого розвитку конкурентного підприємницького середовища, бізнес має самоорганізовуватись. Насправді, процеси самоорганізації є органічними для підприємницьких структур, але в трансформаційних економіках така самоорганізація має специфічний характер: з одного боку, великий бізнес, що завдяки тісним зв'язкам з владними структурами мав можливість розширюватися та монополізувати окремі сфери, з іншого боку – малий та середній бізнес, що в створених умовах має знаходити «обхідні» шляхи розвитку (в тому числі і через неформальну, «тіньову» економіку). Звісно, для національної економіки і перша, і друга тенденції мають негативні наслідки (як мінімум, втрати переваг конкуренції та втрати від «тінізації»).

За результатами дослідження, що охоплювало 32 000 підприємців з 29 трансформаційних країн Європи та Центральної Азії, [3] стає зрозумілим, що на різних стадіях підприємницького процесу на діяльність індивідів впливають окремі елементи соціального капіталу з відповідно позитивними чи негативними суспільно-економічними наслідками. Погоджуючись з висунутими гіпотезами щодо впливу соціального капіталу, маємо уточнити та доповнити їх положеннями стосовно саме проблем монополізації та «тінізації» національної економіки.

Отже, з огляду на те, яким чином відбуваються вище зазначені процеси (концентрація капіталів відносно легальним чи нелегальним шляхом в межах та за сприяння державницьких чи олігархічних кіл, а також поширення та/або розробка тіньових схем за рахунок корупції та зв'язків), маємо зазначити, що рівень соціального капіталу, сформований у суспільстві, є одним з визначальних їх чинників. При цьому вплив відносинних (довіра та зобов'язання), структурних (соціальні мережі та конфігурації стосунків) та когнитивних (ціннісні орієнтири) складових є комплексним та взаємно підсилюючим.

Представляється також, що характер соціального капіталу в обох випадках різниться: якщо передумовою для «родинної» монополізації власності виступає так званий «пов'язуючий» або «склеюючий» соціальний капітал (bonding social capital) за термінологією Р.Патнема, то для «тінізації» такою передумовою є переважно «допоміжний» соціальний капітал (bridging social capital) [2]. Нагадаємо, що перший вид соціального капіталу утворюється зазвичай між суб'єктами гомогенної спільноти, пов'язаної тісними стосунками та/або спільною метою, другий - між соціально неоднорідними агентами.

Вище перераховані зв'язки між соціальним капіталом та погіршенням конкурентної складової підприємницького середовища визначаються як негативні ефекти і тут доречніше казати про псевдо соціальний капітал (такий, що має негативний вплив на розвиток суспільства та економіки). Але важливо зазначити, що і з боку великого бізнесу, і з позицій малого та середнього підприємництва трансформаційних економік, соціальний капітал в усіх його проявах може викликати і позитивні наслідки як для окремих субгруп, так і для суспільства й економіки. Наприклад, за наявності підтримуючого соціального капіталу в мережах підприємців можливе поширення корисних інформаційних ресурсів, кооперація для виконання спільних проектів соціального та економічного спрямування, підвищення ефективності людських ресурсів тощо.

Для того, щоб активізувати дію соціального капіталу в трансформаційних економіках з метою підвищення ефективності господарювання та зростання суспільного добробуту необхідно спрямувати подальші дослідження на вплив накопиченого соціального капіталу на підприємницьке середовище, а також здійснювати практичні заходи, націлені на обмеження псевдо соціального капіталу та на підсилення справжнього соціального капіталу.

Список літератури: 1. Doing business – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>. 2. Putnam R., Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. - New York, Simon & Schuster, - 2000. - 384 p. 3. Social Capital and Entrepreneurial Behavior in Transition Countries – [Електронний ресурс] - Режим доступу: eercnetwork.com/.../Proposal_Mammadov.pdf. 4. Liñán F., Santos F. J. Does Social Capital Affect Entrepreneurial Intentions? International Atlantic Economic Society. - 2007. - Published online: www.researchgate.net/

И.В. Фокина, канд. экон. наук, старший научный сотрудник, Институт экономики промышленности НАН Украины

РАЗВИТИЕ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Рыночная инфраструктура, наряду с производственной и социальной, является неотъемлемым элементом национальной экономики. Несмотря на противоречивость процесса институционализации, необходимо признать, что становление рыночной инфраструктуры угольной промышленности Украины состоялось. Для дальнейшего развития рыночной инфраструктуры отрасли необходимо преобразование ее в упорядоченный процесс с четкой структурой отношений и правилами поведения.

Прежде всего, рыночная среда хозяйствования требует урегулирования вопроса о ценовой неконкурентоспособности угольной продукции, производимой государственными шахтами. Если отказаться от нее нет возможности, государство должно предусмотреть эффективные механизмы поддержки этих шахт. Для создания конкурентного рынка угольной продукции, который будет способен стимулировать ее производство в объемах соответствующих спросу, надлежащего качества и по приемлемой цене, следует переходить к торговле на основе прямых долгосрочных договоров между производителями и потребителями, а продажу незаконтрактованного угля производить через биржи, аукционы. Цена, сформированная на бирже, может служить также индикатором цены для ценообразования по прямым договорам.

Не следует исключать необходимость импорта угольной продукции с диверсификацией источников поступлений и ориентацией при этом преимущественно на зарубежные угледобывающие предприятия, принадлежащие украинским корпорациям. Защита от чрезмерного импорта должна осуществляться по правилам ВТО, исходя из общегосударственных

интересов. Определенным способом защиты отечественных товаропроизводителей от небезопасного импорта может быть заключение ими долгосрочных договоров с потребителями угля. Государственная политика должна быть направлена на повышение конкурентоспособности продукции отечественных углепроизводителей.

Одним из элементов рыночной инфраструктуры угольной отрасли является система государственной поддержки предприятий государственного сектора, которая применялась длительный период, имела многочисленные направления, но показала себя неэффективным инструментом государственного регулирования, вмешательство которого в рыночную инфраструктуру отрасли вносит существенный дисбаланс в экономические взаимоотношения. Она не удовлетворяет потребностям всех действующих предприятий, а механизм ее предоставления блокирует стимулы к повышению продуктивности труда. Поэтому следует упразднить систематическую государственную поддержку бесперспективных шахт и шахт, неэффективно использующих средства бюджета.

Для эффективного инвестиционно-инновационного развития отрасли необходимо создать условия для вовлечения в хозяйственную деятельность угледобывающих предприятий механизмов банковского кредитования и страхования инвестиционных рисков, сотрудничества с институциональными агентами в этой сфере. Целесообразно, чтобы система господдержки угледобывающих предприятий действовала во взаимосвязи с инструментами банковского кредитования и страхования, например, обеспечивала удешевление предприятиям кредитного капитала.

Таким образом, дальнейшее развитие рыночной инфраструктуры угольной промышленности должно происходить комплексно при тесной взаимосвязи и взаимозависимости всех ее элементов, что будет основой для эффективного функционирования рыночного механизма и сбалансированности рынка угля.

О.Ю. Стоян, канд. екон. наук, докторант Чорноморського державного університету ім. Петра Могили м. Миколаїв

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Зростання цін на традиційні енергоресурси в умовах зростаючого попиту на енергію та збільшення залежності від їх імпорту, загострення енергетичного питання протягом останніх років, величезні витрати енергетичних і природних ресурсів у промисловості, зростання та коливання цін на нафту, що збільшує економічні та інші ризики, висока енергоємність виробництва, зростання капіталоємності енергетики, виводять на перший план питання забезпечення економічної та енергетичної безпеки держави та змушують шукати альтернативу традиційним енергоносіям. Такою альтернативою, у контексті забезпечення економічної та енергетичної безпеки країни, стали саме відновлювальні джерела енергії (далі - ВДЕ).

Дослідженням проблем економічної безпеки присвячені роботи таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як О. Власюк, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Сенчагов та ін. Основою для розробки ефективних механізмів державного управління енергетичною безпекою можна вважати наукові праці В. Дорофієнка, В. Білоуса, В. Буреги, Б. Губського, О. Данільяна, С. Поважного, Г. Ситник, О. Суходолі, І. Франчука та ін. Проте подальшого дослідження потребує саме питання оптимізації державного регулювання відновлювальної енергетики (далі - ВЕ) та шляхів їх вдосконалення у контексті забезпечення економічної безпеки.

З позиції практики економічна безпека ґрунтується на засадах економічної незалежності, стабільності національної економіки, забезпечення її необхідними ресурсами, розвитку економічного, трудового та інтелектуального

потенціалу країни, конкурентоспроможності національної економіки на міжнародному рівні.

Про важливість розвитку зазначеного напрямку енергетики для економічної безпеки кожної країни на світовому рівні свідчить той факт, що однією з головних цілей діяльності ООН на період до 2030 р. проголошено «забезпечення загального доступу країн до сучасних енергетичних послуг, подвоєння частки відновлюваних джерел енергії у світовому енергетичному балансі, і подвоєння глобальних темпів підвищення енергоефективності».

У 2013 році на розвиток сонячної енергетики у світі було витрачено 114,7 млрд. дол. США. Витрати на вітрову енергетику склали 80,3 млрд. дол. США. [1]. Китай в 2013 році інвестував понад 61,3 млрд. дол. США у ВДЕ. Як бачимо, з кожним роком зростають обсяги інвестицій у відновлювальну енергетику, що свідчить про перспективи значного зростання зазначеного напрямку видобутку електроенергії вже найближчим часом.

Зауважимо, що потужність встановлених сонячних електростанцій в Україні за минулий рік фактично подвоїлася і тепер складає 747 МВт. Зростання за рік склало 375 МВт, при цьому тривало інвестування в галузь великими європейськими компаніями. Так, ЄБРР виділив 5,4 млн. євро на будівництво сонячної електростанції в Одеській області (SunElectra, Ізраїль), 5,6 млн. євро - у Вінницькій (Rengy Development). Всього ж за минулий рік на проекти з розвитку альтернативної енергетики та енергоефективності в Україні Європейським Банком з Реконструкції та Розвитку було виділено 54 млн. євро. Також в 2013 році австрійський девелопер - компанія ActivSolar - залучила сотні мільйонів інвестицій, в основному кредитні кошти великих міжнародних банків, для реалізації проектів в Одеській області [2]. Слід також зазначити, що за 2013 рік загальна встановлена потужність української вітроенергетики досягла рівня 500 МВт. Виробництво електроенергії електростанціями на відновлюваних джерелах енергії, за винятком великих гідроелектростанцій, у 2013 році зросло вдвічі – з 638,6 млн. кВт-год у 2012 році до 1 247 млн. кВт-год.

За нинішнього рівня розвитку вітроенергетики спорудження на території

України вітрових електростанцій дозволило б покрити майже третину потреби в електроенергії країни. Із технічної точки зору вітрова електроенергетика на сьогодні вже наблизилася до традиційної: на сучасних вітрових турбінах коефіцієнт використання встановленої потужності досягає 42%. Це майже стільки, як на турбінах поширених нині теплових електростанцій.

Згідно з прогнозом British Petroleum "EnergyOutlook 2035" [3], глобальне споживання енергії зросте на 41% до 2035 року, при цьому 95% зростання припадатиме на країни з економікою, що розвиваються. Відновлювані джерела енергії, сланцевий газ, сланцева нафта та інші в сукупності зростатимуть на 6,2% на рік, що складе 43% від виробництва енергії до 2035 року. Зростання споживання нових видів енергії стане можливим завдяки розробкам нових технологій та масштабним інвестиціям.

Аналізуючи зазначені прогнозні дані не можемо не зауважити, що здешевлення та зростання продуктивності відновлюваних джерел енергії поступово зменшить потребу в політиці підтримки «зеленої» енергетики і, починаючи приблизно з 2020 року, відновлювальна енергетика зможе конкурувати з традиційною енергетикою без субсидування, зокрема, на ринках, які мають високу ціну на вуглець. Це сприятиме продовженню проникнення відновлюваних джерел енергії в Європі, а також їх поширення в інші країни.

Для забезпечення розвитку відновлювальної енергетики України здійснено багато суттєвих кроків, зокрема: встановлено «зелений» (пільговий) тариф на вироблену з ВДЕ електричну енергію; зобов'язання оптового ринку електричної енергії України на законодавчому рівні купувати весь обсяг виробленої електричної енергії з альтернативних джерел енергії; митні пільги; державні субсидії ліцензування і тарифоутворення, тощо.

Проте з метою оптимізації державного регулювання ВЕ, у контексті забезпечення економічної безпеки України, забезпечення збільшення обсягів інвестування у зазначену сферу, з нашої точки зору, необхідно врегулювати питання компенсації витрат енергокомпаній, що працюють на альтернативних джерелах енергії, за підключення до єдиної електромережі; забезпечити

пріоритетне надання кредитів на пільгових умовах для компаній, які займаються виробництвом обладнання, яке виробляє енергію з відновлювальних джерел, а також енергокомпаній, які працюють на альтернативних джерелах енергії; більш чітко визначити механізми та інструкції надання преференцій компаніям, що працюють на ринку альтернативної енергетики України; спростити процедуру видачі документів дозвільного характеру, пов'язаних із землекористуванням для підприємств, які використовують ВДЕ.

Тільки оптимізація та постійне вдосконалення усіх елементів та засобів державного регулювання відновлювальної енергетики дозволить здійснювати ефективне регулювання розвитком сфери відновлювальної енергетики, як вагомого елемента у системі забезпечення економічної безпеки країни.

Список літератури: 1. *Solar Market Research and Analysis* [Електронний ресурс] / Latest Research – Режим доступу: <http://www.solarbuzz.com>. 2. *Контракти UA* [Електронний ресурс] / Мурашкін В. «Сонячна енергетика продовжує зростання» від 01.04.2014р.– Режим доступу: <http://kontrakty.ua>. 3. *Реальна економіка* [Електронний ресурс] / British Petroleum «Частка відновлюваних джерел енергії в ЄС збільшиться до 32% у 2035 році» від 04.02.2014р.– Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/publication>.

О.І. Кондюх, аспірантка ТНЕУ

ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ БЮДЖЕТУ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Зрозуміло, що у всі часи основне призначення податкових надходжень – забезпечення бюджету країни фінансовими ресурсами з метою фінансування державних видатків. Податкові надходження формують бюджетний фонд держави, за рахунок мобілізації до бюджету податків, зборів та обов'язкових платежів. Обсяги податкової складової бюджету визначаються станом розвитку економіки країни, кількістю економічних агентів та їх активністю, які відповідно до положень національного податкового законодавства зобов'язані здійснювати відрахування на користь держави, а також потребами держави

щодо перерозподілу ВВП та фінансового забезпечення реалізації державних функцій. Природа податкових вилучень обумовлює характер утворення податкових надходжень бюджету, формування яких здійснюється державою шляхом забирання частини доходів чи інших активів платників податків на основі реалізації конституційного права держави.

Безперечною є теза Суторміної В.М., Федосова В.М., Андрущенко В.Л., що «на провідне місце серед різних методів акумуляції бюджетних ресурсів – податків, доходів від державного майна, внутрішніх і зовнішніх позик, емісії паперових грошей – фіскальна практика висунула саме податки, вибираючи тут не між абсолютним добром і злом, а між злом більшим і злом меншим...»[1, с. 4]. Розуміємо про обумовлений спектр переваг оподаткування, в порівнянні з іншими методами мобілізації ресурсів до бюджету.

В даному контексті науковці наполягають: «Податки разом із ринком та грошима належать до фундаментальних підвалин людської цивілізації, що пояснюється їхніми фіскальними, громадянськими, соціально-політичними та господарськими перевагами над іншими каналами вилучення коштів на потреби держави» [1, с. 4].

Тут же доречно навести слова Давіда Рікардо: «Найкращий податок - то найменший податок» [2, с. 47]. А відтак, згідно теорії Торстейна Веблена, «у свідомості людей у справах, що стосуються суперництва навколо грошових і матеріальних інтересів, збереглися атавістичні пережитки крайнього егоїзму, нечесності, хижацтва...» [3, с. 234]. Схоже, що чи не найперше ці пороки помітні в ставленні платників податків до фіску.

Так, погоджуємося із думкою відомого американського теоретика державних фінансів Річарда Масгрейва, для того, щоб демократичним шляхом визначити податкову політику в хитросплетінні економічних, політичних та ідеологічних впливів, необхідно зважати на поведінку на виборах людей – носіїв різних інтересів, що залежать від рівня доходів та їхнього походження, регіону, виду діяльності, віку. В цьому соціальному конгломераті розбіжності потреб тих, хто зацікавлений у фіскальній експансії перерозподілу, і тих, хто

проти неї, можуть взаємно блокувати необхідні заходи фіскальної політики [1, с. 35].

Варто згадати, що професор Артур Лаффер побудував кількісну залежність між прогресивністю оподаткування і доходами бюджету у вигляді параболічної кривої. «Фундаментальна ідея, яка лежить в основі кривої, показує, що чим вище граничні податкові ставки, тим вищий спонукальний мотив буде в індивідів для ухилення від них. Люди працюють не для того, щоб платити податки. Чистий, за вирахуванням податків, дохід визначає працює людина чи відпочиває на пляжі...» [4, с. 9]. Розуміємо, що фіскальна свідомість є надважливою складовою у людській свідомості, та обумовлює поведінку індивіда у сфері оподаткування.

Звісно ясно, що споконвіку одне з центральних місць у суспільній свідомості займали і займають податки. Вони виступають як форма відчуження приватних ресурсів на користь держави. Оподаткування наділено потужним усеосяжним потенціалом дії на соціально-економічні процеси. Словом, у системі формування бюджетних ресурсів держави податкова компонента виражає не тільки фіскальний фермент, але й вбачає морально-мотивовану громадянську позицію платника та спосіб його поведінки в сфері оподаткування сьогодні та на наступний податковий період.

Хоча це і «м'яка» проблема, але розчарування населення щодо прийнятої розтрата сплачених ними суми податків на невідомі цілі не повинно бути залишене без уваги, оскільки постає серйозною перешкодою успішному збору коштів до бюджету. Відомо, що освіченість платників податків та довіра до фіскальних органів є важливою складовою будь-якої стратегії покращити ситуацію із бюджетними надходженнями. В даному контексті ми розуміємо про внутрішні настанови совісті, свідомості та обов'язку, котрі впливають на поведінку платників податків та дії представників фіскальних органів щодо наповнення бюджету держави. Зрозуміло, що мова йде, про неекономічні фактори прийняття рішень і господарської діяльності: менталітет, звичаї, традиції, правові і моральні норми, релігійні вірування, етичні бачення. Тобто,

чільне місце тут займає інституціоналізм, який дає пояснення щодо розуміння людьми податкового методу формування бюджетних ресурсів держави не тільки економічними мотиваціями, але в більшій мірі відіграє психологічно-соціальне значення.

В Україні склалася «нездорова» ситуація щодо сприйняття громадянином обов'язку справляння податкових надходжень до бюджету, дана проблема виступає перспективою подальших наукових досліджень.

Список літератури: 1. *Суторміна В.М.* Держава, податки. бізнес: із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки [Текст] / *В.М. Суторміна, В.М. Андрущенко, В.Л. Федосов.* - К.: Либідь, 1992. - 328 с.; 2. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения [Текст] / *Давид Рикардо:* Соч. - М.: ОГИЗ Госполитиздат, 1941. - Т. 1. - 388 с.; 3. *Веблен Т.* Теория праздного класса [Текст] / *Торстейн Веблен:* Пер. с англ. С.Г. Сорокиной. - Общ. ред. В.В. Мотылева. - М.: Прогресс, 1984. - 367 с.; 4. *Кравченко И.А.* Налоговые реформы 80-х годов в США: социально-экономический аспект [Текст] / *И.А. Кравченко.* - М.: НИФИ, 1989. - 284 с.

СЕКЦІЯ 6

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ТА МИТНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Л.С. Стригуль, к.е.н., доцент НТУ «ХПІ», Харків

В.М. Зозуля, студентка НТУ «ХПІ», Харків

ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: СУЧАСНІ УМОВИ І ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Реформа податкового законодавства, зокрема прийняття Податкового кодексу України [1] та змін до нього, внесла певні корективи у систему нарахування та стягування податку на доходи фізичних осіб. Відтак, актуальним постає питання дослідження впливу цих новацій, визначення основних проблем та недоліків функціонування ПДФО, а також пошук важелів удосконалення процесу функціонування даного податку.

Дослідженню проблем сучасної податкової системи в цілому, а також податкової політики в сфері оподаткування доходів фізичних осіб присвячені роботи вітчизняних вчених: О. Василика, В. Вишневського, М. Дем'яненка, С. Каламбет, В. Мартиненка, А. Поддєрьогіна, В. Синчака, А.Соколовської, Л. Шаблістої, І. Чугунова, та інших [2]. Щодо механізму оподаткування доходів фізичної особи – підприємця, то тут також існує ряд протиріч та невизначеностей, котрі вимагають їх подальшого вирішення. Проте варто переглянути механізм нарахування та сплати податку на доходи фізичних осіб у зв'язку з останніми змінами податкового законодавства.

В сучасних умовах, коли надходження від оподаткування доходів фізичних осіб стають визначальним джерелом формування доходів місцевих бюджетів, малодослідженими залишилися проблемні питання що стосуються

процесу оподаткування як доходів громадян, так і доходу, що отримують фізичні особи – підприємці від реалізації господарської діяльності.

Податок на доходи фізичних осіб відіграє значну фінансову роль, але головною проблемою даного податку є те, що він не є нейтральним і соціально справедливим. Бідні верстви населення у структурі власних витрат сплачують значно більший обсяг коштів, ніж заможні. Це обумовлено тим, що для більшості громадян з невисокими статками єдиним джерелом доходу є зарплата.

Основні чинники, які позитивно впливають на надходження податку на доходи фізичних осіб [3]:

- зростання витрат на оплату праці;
- легалізація виплати заробітної плати;
- позитивні тенденції до зростання доходів низькооплачуваних верств населення через державне підвищення мінімальних соціальних гарантій;
- зростання змішаних доходів домашніх господарств за рахунок індивідуальної підприємницької діяльності.

Чинники, які безпосередньо впливають на забезпечення зростання життєвого рівня населення і надходження податку на доходи фізичних осіб [4]:

- підвищення мінімальної заробітної плати;
- підвищення прожиткового мінімуму на одну працездатну особу.

Таким чином, податок на доходи фізичних осіб виконує важливу фінансову та соціально-регулятивну функції. Реформування податкового законодавства сприяло збільшенню податкових надходжень до бюджету та створило умови для підвищення впливу податку на рівень життя населення. Основним напрямком подальшого удосконалення законодавчої бази у цій сфері має стати зменшення податкового навантаження на соціально-незахищені верстви населення та зростання відповідальності платників податку за ухилення від оподаткування.

Список літератури: 1. Податковий кодекс України зі змінами і доповненнями внесеними Законами України від 1 січня 2014 року. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, N 13-14, N 15-16, N 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>

2. Вишневский В.П. Налоговая политика: методология, теория и практика: моногр. /В. П. Вишневский, О. В. Вицкая, О. Н. Гаркушенко и др.; под общ. ред. В. П. Вишневого / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2011. – 528 с 3. Перерва М. Г. Податок на доходи фізичних осіб / М. Г. Перерва // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». — 2011.— №8(29).— Ч.4. – с. 136. 4. Швабій К. Податки з доходу фізичних осіб: проблеми і перспективи [Текст] / К. Швабій // Вісник податкової служби України. - 2010. - № 6. - С. 33-35.

СЕКЦІЯ 7

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІТИЧНОЇ ТА ОБЛІКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ

Н.М. Побережна, канд. економ. наук, доцент, НТУ «ХПІ»

В.М. Жарков, магістрант кафедри економічного аналізу та обліку, НТУ «ХПІ»

НЕФІНАНСОВІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

Інтерес до мотивації та стимулювання працівників з'явився задовго до появи управління як науки. Класичними теоретиками мотивації є Ф. Тейлор, Г. Форнд, С. Адамс, А. Маслоу та інші. Характерною особливістю наукових праць цих вчених є більш механічний підхід до робітника та його ролі до виробництва [1].

З розвитком соціальних відносин у суспільстві змінюються й потреби персоналу підприємства. У сучасній економіці, крім матеріального фактора, велике значення набувають моральні стимули і соціальні пільги. При цьому, необхідно відзначити, що еволюціонують і матеріальні форми стимулювання найманих працівників – збільшується частка виплат за результатами господарської діяльності підприємства, більш великого значення набуває розвиток у працівників корпоративного мислення, та розвиток системи соціальних пільг.

У «комп'ютерну епоху» зміст праці на багатьох підприємствах помітно відрізняється від норм минулого століття (навіть 80-90-х років XX століття). Підвищення рівня освіти, зростання соціальних очікувань працівників висувають високі вимоги і до технологій управління персоналом [2].

На жаль, в Україні, що володіє значним в світі кадровим і інтелектуальним потенціалом, промислові підприємства недостатньо використовують інструменти, пов'язані з підвищенням мотивації персоналу, роблячи основний акцент на «маніпулюванні зарплатою»: підвищуючи або знижуючи її рівень залежно від своїх успіхів на ринку. Лише провідні підприємства сьогодні пропонують фахівцям високого рівня не лише високу зарплату, але і соціальний пакет.

Поняття стимулювання трактується як одна із функцій управління. Стимулювання праці – це, перш за все, зовнішнє спонукання, елемент трудової ситуації, що впливає на поведінку людини в сфері праці, матеріальна оболонка мотивації персоналу. Одночасно воно несе в собі і нематеріальне навантаження, що дозволяє працівнику реалізувати себе як особистість і як працівника одночасно. Стимулювання виконує економічну, соціальну і моральну функції [3].

Економічна функція виражається в тому, що стимулювання праці сприяє підвищенню ефективності виробництва, яке виражається в підвищенні продуктивності праці та якості продукції.

Моральна функція визначається тим, що стимули до праці формують активну життєву позицію, високоморальний клімат у суспільстві. При цьому, важливо забезпечити правильну і обґрунтовану систему стимулів з урахуванням традиції й історичного досвіду [3].

Соціальна функція забезпечується формуванням соціальної структури суспільства через різний рівень доходів, який в значній мірі залежить від впливу стимулів на різних людей. Крім цього формування потреб, а в підсумку, і розвиток особистості зумовлюються формуванням і стимулюванням праці в суспільстві.

Стимулювання може бути матеріальним, пов'язаним безпосередньо із впливом на результати роботи, а також нематеріальним (нефінансовим), що впливає на підвищення престижності праці в даній організації, надання переваг соціального характеру, тощо. Більш широко ці поняття розкриті в таблиці 1.

Методи стимулювання персоналу на підприємстві [3]

Стимулювання персоналу		
Матеріальне		Нематеріальне
Пряме	Опосередковане	
<ul style="list-style-type: none"> – погодинна/відрядна система оплати праці; – преміювання трудових досягнень; – пайова участь у доходах підприємства 	<ul style="list-style-type: none"> – надання пільг на придбання житла; – пільговий проїзд у транспорті; – організація харчування на підприємстві 	<ul style="list-style-type: none"> підвищення привабливості праці в даній організації за рахунок: – можливості кар'єрного росту; – отримання права голосу при прийнятті рішень керівництвом; – підвищення кваліфікації; – організації гнучкого графіка роботи

Варто зауважити, що на сьогодні безліч підприємств та компаній широко використовують систему саме матеріального заохочення, розробляючи тарифні сітки, розгалужену систему преміювання, організовують навчання та підвищення кваліфікації працівників.

Але в сучасних економічних умовах, коли першочерговими проблемами керівництва є утримання позицій на ринках, доцільно використання деяких нових нематеріальних методів мотивації: медичне обслуговування, впровадження заходів, які б гарантували кар'єрне просування по службі. На нашу думку, в якості морального заохочення персоналу можна запропонувати використання досвіду США щодо стимулювання персоналу за допомогою:

- оплати медичного страхування;
- розробки графіку навчання працівників;
- запровадження інших соціально – культурних заходів (оплати басейну та спортивних секцій та спортивного клубу; премії за «здоровий спосіб життя», надання безкоштовних або на пільгових умовах курортних путівок) тощо.

Список літератури: 1. *Алехина, О.Е.* Стимулирование развития работников организации [Текст] / *О.Е. Алехина* // - Управление персоналом. – 2002. - № 1. – С. 120. 2. *Кибанов А.Я.* Мотивация и стимулирование трудовой деятельности [Текст] / *А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева.* – М.: ИНФРА-М, 2010 – 510 с. 3. *Егоршин А. П.* Управление персоналом [Текст] / *А. П. Егоршин.* – Н. Новгород: НИМБ, 1997. – 607 с. 4. Системы мотивации персонала в западноевропейских странах [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://7nayk.ru>

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДСТАВІ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ ГІДНОЇ ПРАЦІ НА ІННОВАЦІЙНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасне підприємство забезпечує виконання своїх стратегічних і короткострокових цілей за рахунок кваліфікованого, компетентного, мотивованого і креативного персоналу.

Людський аспект економіки, зокрема трудовий потенціал, якість трудового життя, гуманізація праці та забезпечення гідної праці стають нагальними в умовах глобалізованого світу. Поява поняття "гідна праця" пов'язується з еволюцією соціально-трудових відносин в кінці XX - на початку XXI століть. Зростання кваліфікації працівників та гідна оплата праці сприяють підвищенню рівня конкурентоспроможності української економіки.

У той же час заробітна плата є однією з найбільш "проблемних" соціально-економічних категорій в Україні. Через це виникає необхідність забезпечення відповідності всіх складових гідної праці до встановлених стандартів.

Питання управління заробітною платою в системі соціально-трудових відносин ґрунтовно досліджували такі науковці, як Д.Богиня, Г. Завіновська, А. Калина, А. Колот, О. Грішнова, Е. Лібанова, Ю. Маршавіна та інших. Серед зарубіжних вчених, які займалися питаннями гідної праці та методами її вимірювання слід виділити Ф. Бонне, Ж. Фігуердо, Г. Стендинга. Гідну працю як предмет корпоративної соціальної відповідальності досліджували М. Бречт і П. Болтон.

Сучасна практика вимагає трансформації підходів щодо європейських стандартів управління персоналом підприємства, зокрема при формуванні системи оплати праці у напрямі наближення до гідної праці. Такий підхід обумовлює актуальність проведення подальших досліджень в визначеному

напрямку.

Мета дослідження – визначення основних складових при управлінні трудовим потенціалом підприємства, яке базується на принципах Концепції гідної праці.

Відповідно до Програми гідної праці в Україні підготовлена аналітична робота « Гідна праця: профіль України», яка включає індикатори гідної праці, аналіз статистичних даних, низку узагальнень. Концепція гідної праці пов'язана із забезпеченням найманим працівникам гідної заробітної плати, яка виконує основні функції: відтворювальну, стимулюючу, соціальну.

Під гідною заробітною платою розуміють такий рівень оплати праці, що здатен забезпечити економічну свободу працюючій людині і його сім'ї; створює базові основи для систем соціального страхового захисту і соціального забезпечення; дає можливість людині розвиватися, відпочивати, користуватися досягненнями цивілізації, відповідає поняттю справедливого розподілу результатів праці; заробляється в умовах, що не принижують гідність людини; вирішує проблему матеріальної бази для розширеного відтворення населення країни, забезпечення економіки кваліфікованими трудовими ресурсами [1].

Гідна праця, за визначенням МОП, - це можливість для чоловіків та жінок отримати гідну і продуктивну роботу, адекватну професійним знанням, в умовах свободи, рівності, соціальної захищеності і людської гідності [2].

Ряд українських дослідників [3-6] розглядають гідну оплату праці як завдання конкурентоспроможної системи оплати праці на підприємстві і вважають можливим її досягнення за умови організації оплати праці на принципах ціни робочої сили з урахуванням кількості, якості та результатів праці, а також через забезпечення зростання заробітної плати при зниженні витрат на одиницю продукції (послуг).

При такому підході перетинаються інтереси держави, роботодавців і працівників [1]. Гідна заробітна плата на підприємстві може бути сформована при умові ефективного управління оплатою праці [3].

Аналізуючи статистичні дані зазначаємо, що у рейтингу регіонів України

(2012-2013 роки) за рівнем середньомісячної заробітної плати Донецька область була стійким лідером (3496 грн), а Чернігівська область у 2012 р. посідала 25 позицію (2308 грн) [5].

Слід зауважити, що надмірна індивідуалізація заробітної плати на окремих підприємствах та повне ігнорування законодавчих і галузевих норм у сфері оплати праці призводить до поглиблення надмірної та необґрунтованої диференціації в оплаті праці, що суперечить положенням Концепції гідної праці. Оплата праці на підприємствах повинна залежати від рівня продуктивності праці, у іншому випадку, вона не може визнаватися цілком справедливою. За результатами опитування, що проведено Федерацією профспілок України серед українських працівників, встановлено, що лише 31,7 % респондентів повністю влаштовує заробітна плата на підприємстві, де вони працюють. Переважну більшість працівників (47 %), які взяли участь в опитуванні, заробітна плата не влаштовує, бо не задовольняє їх потреби, вона нижча від витрат праці та її якості [4]. Значна частина респондентів (47 %) зазначили, що їхня заробітна плата не є справедливою відносно інших працівників (72 % - керівники, 40 % - фахівці й 27 % - робітники). Зазначається слабка інформованість персоналу щодо питань оплати праці. Так, у ході анкетування з'ясовано працівники усіх категорій чітко не знають, які показники визначають розмір їх заробітної плати.

Отже, є нагальна потреба з удосконалення процесу управління оплатою праці на підприємствах з метою забезпечення її гідного та справедливого рівня. Удосконалення потребують всі етапи процесу управління: планування, організація, мотивація і контроль.

Досвід роботи у рамках міжнародних проектів разом з європейськими партнерами, зокрема TEMPUS INNOLAB, свідчить про необхідність адаптації використання на вітчизняних підприємствах зарубіжного досвіду формування сучасних соціально-трудових відносин, особливо в умовах роботи інноваційних підприємств.

Соціальне партнерство, як підґрунтя соціальної корпоративної

відповідальності потребує закріплення у колективних договорах відповідних зобов'язань, які будуть забезпечувати зростання матеріального добробуту працівників.

Таким чином, формування на підприємствах України гідної заробітної плати необхідне не лише для найманих працівників, які за рахунок цього зможуть отримати достатні кошти для гідного життя та задоволення своїх потреб, можливості розвитку, але й для роботодавців, які зможуть відчувати зростання інтересу працівників до підвищення результатів праці та держави - у вигляді зростання рівня та якості життя населення. І саме такий процес зможе стати запорукою громадянського суспільства.

Для реалізації Концепції гідної праці в Україні необхідно здійснити комплекс заходів на національному, галузевому і регіональному рівнях та на рівні підприємств. Так, на національному рівні, це поетапне запровадження державних гарантій у сфері оплати праці, які забезпечуватимуть розширене відтворення трудового потенціалу на більш високому якісному рівні.

На національному рівні важливим є законодавче визнання генеральної угоди, галузевих і регіональних угод, колективних договорів нормативними актами, якими встановлюються захищені державою права і гарантії для працівників та дія яких відповідно поширюється на всі підприємства.

На галузевому й регіональному рівнях - запровадження на підприємствах міжнародних стандартів соціальної відповідальності бізнесу, принципів корпоративного управління; сприяння детінізації зайнятості, протидія спробам неналежного оформлення роботодавцями трудових відносин. На жаль, яскраві цифри ілюструють ситуацію, коли 80% працівників погоджуються на заробітну плату у конвертах. Не створені ще відповідні ціннісні орієнтири і ці є проблемою для українського суспільства.

На рівні інноваційних підприємств актуальним є збільшення частки заробітної плати в собівартості продукції, робіт, послуг; укладання колективних договорів; забезпечення розвитку компетенцій працівників тощо.

Необхідно адаптувати та розробляти науково-методологічних підходи

щодо забезпечення гідної заробітної плати на інноваційному підприємстві в умовах глобальних економічних викликів.

Список літератури: 1. Капліна Г.А. Характеристика гідної праці в Україні / Г.А.Капліна // Актуальні проблеми права: теорія і практика. - № 26. - 2013. - С. 47-54.; 2. Достойный труд : доклад Генерального директора МОТ на 87-й сессии Междунар. конфедерации труда. - Женева : МБТ, 1999. 3. Лук'яненко Н.Д. Управління системою оплати праці на промисловому підприємстві / Н.Д. Лук'яненко, О.А. Дороніна: монографія. - Донецьк:ДонНУ, 2006. - 212 с. 4. Отчет о конкурентоспособности регионов Украины 2012. Навстречу економічному росту и процветанию. - К.: Фонд "Эффективное управление", 2012. - 210 с. 5. Праця України у 2012 році: статистичний збірник. - К.: Державна служба статистики, 2013. - 321 с. 6. Лібанова Е.М. Гуманізм, суспільна інтеграція та соціальний розвиток / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка, 2010. - № 2(14). - С. 3-15. 7. Профіль гідної праці в Україні [Електронний ресурс] / під ред. В.В. Івашкевича. - Режим доступу : www.ilo.org/wcmsp5/groups/public. 8. Сапелкіна О. В. Соціальне самопочуття українського населення як міра гідної праці / О.В. Сапелкіна // Соціальне управління і профспілковий рух : вісн. - 2011. - № 1. - С. 12-21. 9. Сіверська Л.Б. Реалізація концепції гідної праці в Україні через дотримання міжнародних стандартів праці / Л.Б. Сіверська // Вісн. Ун-ту банківської справи України. - 2009. - № 3. - С. 182-185. 10. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: моногр. / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. -К. : КНЕУ, 2012. - 501 с.

Т.О. Погорєлова, доцент НТУ «ХП», Харків

А.І. Погорєлов, магістрант НТУ «ХП», Харків

ПОЛІПШЕННЯ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна система управління кадрами організації зазнає радикальних перетворень разом з усім суспільством. Необхідність таких перетворень викликана тим, що адміністративно-командна система, ідеологія, яка знаходиться в її основі, прийшли в очевидне протиріччя з вимогами розвитку виробничих сил і трудових ресурсів організації. Дана ситуація призвела до того, що, в даний час, стає актуальною проблема пошуку нових підходів і принципів до управління персоналом організації, а зокрема до системи її кадрового забезпечення.

Управління трудовими ресурсами, сьогодні, повинно бути спрямоване на досягнення ефективності роботи підприємства, самих працівників, розвитку в них потреб високого рівня і здібностей до творчої діяльності, комунікативності та внутрішньої зацікавленості у розвитку та вдосконаленні діяльності своєї

організації.

Сучасна система кадрового забезпечення організації повинна бути пов'язана з розробкою та реалізацією політики, що включає: планування, відбір, найм, розміщення трудових ресурсів; адаптацію, навчання та підготовку працівників; просування по службі, кар'єру, методи мотивації та стимулювання праці; умови роботи; формальні і неформальні зв'язки; консультування і переговори; подолання конфліктних ситуацій в колективі.

Успішна програма по формуванню системи кадрового забезпечення, на сучасному етапі, сприяє створенню такої робочої сили, яка мала б більш високі здібності і сильну мотивацію до виконання завдань, що стоять перед організацією.

Ефективна система кадрового забезпечення покликана створювати умови для мотивації, більш високої продуктивності праці і задоволеності роботою. Вона, також, дозволяє керівнику отримати необхідну інформацію про працівників (кваліфікаційна, статевовікова, національна структура, тощо) з метою підвищення продуктивності їх праці.

Вирішення проблеми формування й ефективного використання кадрового забезпечення можливе лише при розробці чіткої кадрової політики підприємства та держави. Вироблення кадрової політики в умовах ринкової економіки передбачає, перш за все, врахування нових підходів до роботи з кадрами, розглядаючи її в нерозривному зв'язку з сутністю проблем, що вирішуються на даному етапі, підбираючи кадри у відповідності з новими задачами. Особливе значення має висунення і підтримка людей ініціативних, мислячих, енергійних, які можуть і бажають на практиці активно просувати в життя курс на розвиток підприємства в умовах ринкової економіки.

Відбір, навчання і виховання кадрів - одна із основних проблем наукового управління економікою. Особливу увагу у вирішенні таких проблем варто звернути на формування ділових якостей працівників управлінського апарату, до яких відносяться, передусім, компетентність, організаторські здібності, виконавство, підприємливість. Професійні знання повинні бути на рівні

сучасних вимог НТП, фахівець повинен вміти організовувати пошук, поставити експеримент, задіяти вчених і спеціалістів до вироблення складних рішень, створювати творчу атмосферу в колективі, що сприятиме широкому розвитку ініціативи підлеглих, активно знаходити найбільш цілеспрямовані шляхи підвищення ефективності і якості певної ділянки роботи.

В провідних країнах світу надають перевагу таким якостям фахівця, як орієнтація на ефективність як основний критерій діяльності організації, ініціативність, схильність до колегіального вироблення рішень, гнучке реагування на зміни навколишнього середовища.

Поліпшення кадрового забезпечення в сучасних умовах функціонування підприємства можливе лише при поетапному переході від пасивної до активної кадрової політики, зорієнтованої на раціональне використання кадрового потенціалу.

Пріоритетними напрямками процесу оптимізації управління кадровим потенціалом із застосуванням концепції управління є:

- покращення психологічного клімату на підприємстві, аналіз та можлива ліквідація причин, які призводять до виникнення конфліктних ситуацій;
- аналіз причин бажання звільнитися працівників з підприємства та розроблення заходів щодо ліквідації цих причин;
- підвищення якості здоров'я працівників, покращення медичного обслуговування та якості відпочинку;
- аналіз причин порушення трудової дисципліни та розробка заходів з їх ліквідації;
- стимулювання підприємницьких здібностей працівників, які направлені на покращення результатів діяльності підприємства;
- виявлення працівників, які володіють творчим потенціалом та прийняття заходів з підвищення їх зацікавленості працювати на підприємстві.

Система кадрового забезпечення повинна носити науковий характер та мати методологічну основу, а не спиратися тільки на інтуїцію та досвід керівного складу організації.

Список літератури: 1.Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке [Електронний ресурс] // Режим доступа: www.ponauke.com/management/book_druker21.php. 2.Лук'янихін В.О. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 592 с. 3.Завадський Й., Червінька Л. Фактори мотивації персоналу в менеджменті // Економіка України. - 2007. - №9. - С.53-59. 4.Бандурка А.М., Бочарова С.П., Землянская Е.В. Психология управления. - Харьков: Фортуна-пресс, 2012. - 464 с.

Н.Н. Побережна, к.е.н., доцент НТУ «ХП»

В.В. Смоліна, студентка НТУ «ХП»

УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМ І СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Сучасний етап ринкових перетворень, який переживає Україна, вимагає нової ідеології формування системи оплати праці, що має стати одним із головних стимулів підвищення продуктивності праці й ефективності управління. Особливістю перехідного періоду є те, що в умовах лібералізації соціально-трудових відносин держава практично перестала контролювати організацію оплати праці недержавних установ, а ринкові регулятори ще не запрацювали на повну силу, що призвело до того, що ці процеси набули значною мірою стихійного, безсистемного характеру.

Для вирішення проблеми підвищення реальної заробітної плати виняткового значення набувають питання: зміни типу економічної системи; максимально можливого скорочення масштабів тіньової економіки; розвитку ринкових відносин і створення здорового конкурентного середовища; оптимізації структури витрат виробництва; послаблення податкового тиску; зростання продуктивності праці та капіталу [1].

Таким чином, розробка шляхів збільшення заробітної плати на засадах реалізації мотиваційних і стимулюючих механізмів формування та розподілу фонду оплати праці має ґрунтуватися на:

- максимальному залученні до підвищення ефективності виробництва наявних людських ресурсів підприємства, що дасть змогу заощадити фінансові ресурси, які використовуються для сплати стороннім підприємствам (організаціям, установам);
- застосуванні більш гнучких форм оплати праці, які об'єктивно відображають витрачені зусилля працівника;
- встановленні найбільш доцільної системи оплати праці для кожної категорії промислово-виробничого персоналу;
- виборі ефективних форм матеріального стимулювання працівників як за критеріями, так і за досягнення ними відповідних показників фінансово-господарської діяльності;
- обґрунтуванні формування та розподілу компенсаційної частки фонду оплати праці (ФОП) на засадах підвищення стимулюючого значення основної заробітної плати;
- підвищенні ступеню забезпечення «прозорості» процесу заохочення працівників за економію наявних ресурсів підприємства на засадах вдосконалення колективно-договірного регулювання;
- стимулюванні до підвищення рівня кваліфікації працівниками з метою комплектації підприємства високоякісним кадровим потенціалом [2]. На основі вищесказаного можна зробити висновок, що для вирішення проблеми підвищення реальної заробітної плати виняткового значення набувають питання;
- зміни типу економічної системи;
- максимально можливого скорочення масштабів тіньової економіки;
- розвитку ринкових відносин і створення здорового конкурентного середовища;
- оптимізації структури витрат виробництва;
- послаблення податкового тиску; зростання продуктивності праці та капіталу.

Таким чином, зростання реальної заробітної плати в сучасних умовах економічної трансформації вимагає комплексного системного підходу до вирішення цього складного завдання – синхронного реформування форм і систем оплати праці, інвестиційно-інноваційної, податкової, грошово-кредитної систем, ціноутворення, політики доходів і зайнятості населення.

Список літератури: 1. Лук'янченко Н.Д. Проблеми планування фонду оплати праці на підприємстві / Н.Д. Лук'янченко, О.А. Дороніна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. 2. Економіка й організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / І.І. Цигилик, С.О. Кропельницька, О.І. Мозіль, І.Г. Ткачук. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 128 с.

СЕКЦІЯ 8

ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Т.А. Жадан, ст.викладач кафедри «ЕАтаО» НТУ «ХП»

Г.О. Пляка, студентка групи ЕК – 50ам НТУ «ХП»

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Ключове значення для сталого економічного розвитку України та її інтеграції в Європейське Співтовариство має підвищення ефективності використання державних фінансових ресурсів в центральних та місцевих органах виконавчої влади; державних і комунальних підприємствах; акціонерних і холдингових компаніях, частка державної (комунальної) власності у статутному капіталі яких перевищує 50%; державних цільових фондах та інших підприємствах (установах), які отримують бюджетні кошти. Забезпечення законного, прозорого, економічного та результативного управління державними фінансами, а також зменшення кількості проблемних питань у діяльності органів державного і комунального сектору покладено на систему державного внутрішнього фінансового контролю, складовими якої є внутрішній контроль, внутрішній аудит та їх гармонізація.

Організаційно-правові засади здійснення державного внутрішнього фінансового контролю в Україні базуються на:

– ст. 26 Бюджетного кодексу України, якою на законодавчому рівні визначено сутність понять «внутрішній контроль» і «внутрішній аудит». Відповідно до цієї статті під внутрішнім контролем розуміється комплекс заходів, що застосовуються керівником для забезпечення дотримання

законності та ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, завдань, планів і вимог щодо діяльності бюджетної установи та її підвідомчих установ, а під внутрішнім аудитом - діяльність підрозділу внутрішнього аудиту в бюджетній установі, спрямованої на удосконалення системи управління, запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності бюджетної установи та підвідомчих їй бюджетних установ, поліпшення внутрішнього контролю [1];

- Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року [2], якою деталізується сутність внутрішнього контролю, мета його здійснення, основні елементи (середовище контролю, оцінка ризиків, контролююча діяльність, інформація та інформаційний обмін, моніторинг), види (попередній, поточний, подальший), форми, а також стратегічні напрями та основні етапи розвитку внутрішнього контролю;

- розділі IX Стратегії розвитку системи управління державними фінансами проблемам та ризикам [3], який присвячений завданням та заходам, спрямованим на розвиток державного внутрішнього фінансового контролю, очікуваним результатам від їх реалізації;

- Методичних рекомендаціях з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах [4], які визначають основні принципи, сутність складових елементів, організацію та здійснення внутрішнього контролю в бюджетній установі, та які мають рекомендаційний характер та не є обов'язковими до виконання;

- Порядку утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади [5], де визначено основні завдання, функції, права підрозділів

внутрішнього аудиту, порядок їх утворення, критерії визначення чисельності внутрішніх аудиторів, вимоги щодо складання звіту за результатами діяльності підрозділів внутрішнього аудиту та їх зовнішнього оцінювання;

– Стандартах внутрішнього аудиту [6], які регламентують єдині підходи до організації та проведення внутрішнього аудиту, підготовки аудиторських звітів, висновків та рекомендацій, здійснення оцінки якості внутрішнього аудиту;

– Кодексі етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту [7], де окреслено морально-етичні принципи професійної діяльності та правила поведінки працівників підрозділу внутрішнього аудиту.

Список літератури: 1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. 2. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.05.2005 р. № 158-р. 3. Стратегія розвитку системи управління державними фінансами, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.08.2013 р. № 774-р. 4. Методичні рекомендації з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 14.09.2012 р. № 995. 5. Порядок утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 28.09.2011 р. № 1001. 6. Стандарти внутрішнього аудиту, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 04.10.2011 р. № 1247. 7. Кодекс етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 29.09.2011 р. № 1217.

І.В. Гаркавенко, студентка 5 курсу

М.В. Рета, канд. екон. наук, доц. каф. економічного аналізу та обліку

ПРОБЛЕМИ АДАПТАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДО ВИМОГ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

Основою формування будь-якої економічної інформації є грамотно змодельована система бухгалтерського обліку. Тому в умовах інтеграції України до Європейського співтовариства, питання реформування бухгалтерського обліку та фінансової звітності надзвичайно важливі. Впровадження міжнародних стандартів в практику вітчизняного обліку

можливо розглядати як один з інструментів глобалізації та адаптації вітчизняних підприємств до сучасних реалій.

На сьогоднішній день адаптація вітчизняної системи бухгалтерського обліку, звітності та контролю до міжнародних стандартів потребує вирішення ряду проблем. Аналіз ситуації та пропозицій щодо напрямків вирішення проблем пов'язаних з впровадженням міжнародних стандартів неодноразово розглядалися в роботах Ф.Ф. Бутинця, М.М. Шигун, В.Г. Швеця, М.Г. Чумаченко та ін., проте низка проблем щодо впровадження або адаптації національних стандартів до міжнародних залишаються невирішеними до сьогоднішнього дня.

Основними перешкодами для впровадження Міжнародних стандартів, які на сьогоднішній день існують в Україні можливо назвати дві групи причин загальнодержавні (відсутність нормативно – правової бази, методичного підґрунтя, кваліфікованих фахівців і т.п.) та перешкоди на рівні підприємств (неготовність вітчизняних підприємств до роботи в умовах повної прозорості; неготовність вітчизняних підприємств до додаткових витрат, пов'язаних із впровадженням міжнародних стандартів).

Напрямки адаптації та глибина реформування бухгалтерського обліку мають визначатися, у першу чергу, цілями та завданнями, які мають бути досягнуті в результаті реформування. На наш погляд, в якості першочергових завдань можливо назвати наступні: 1) зменшення інформаційних ризиків, що має сприяти залученню іноземних інвестицій ; 2) забезпечення порівнянності звітності резидентів та нерезидентів, що має полегшити міжнародну співпрацю та розширити зовнішньоекономічні зв'язки вітчизняних підприємств; 3) покращення рівня якості інформації, на основі якої приймаються управлінські рішення, що сприятиме адекватному відображенню майнового стану підприємств [1].

Тому, перехід до міжнародних стандартів має відбуватися поступово та цілеспрямовано з урахуванням наступних ключових елементів:

- інституційної перебудови, що дозволить адаптувати законодавство

України як змога більше до міжнародних стандартів,;

- створення методичного підґрунтя для впровадження міжнародних стандартів;

- залучення до процесу підготовки реформ широкого кола громадських професійних організацій задля врахування вимог ринку та потреб господарюючих суб'єктів;

- підготовка кваліфікованих кадрів, які б в досконалої володіли МСФЗ і могли користуватися ними на практиці.

Певні кроки, у напрямку поступового переходу на міжнародні стандарти є те, що система фінансованої звітності адаптується до міжнародних стандартів, шляхом зміни нормативно – законодавчої бази: важливою подією стало скасування ряду положень (стандартів) бухгалтерського обліку, внаслідок чого Кабінет Міністрів України 24 жовтня 2007 року розробив розпорядження № 911-р «Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні» із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 820 від 07.11.2013 [2], також 07.02.2013 № 73 вийшов наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3] і наказ Міністерства Фінансів України від 27.06.2013 № 628 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність» [4]. Дані національні положення максимально приближені до міжнародних стандартів і не входять з ними в суперечність.

Одним з позитивних кроків у напрямку запровадження Міжнародних стандартів стала зміна основних форм фінансової звітності, а саме: форми 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», форми 2 «Звіт про фінансові результати», форми 3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)», форми 3-н «Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)», форми 4 «Звіт про власний капітал». Зміни у формах звітності відкривають для України можливості виходу

на нові ринки збуту, залучення іноземних інвестицій, збільшення прозорість звітності стає важливим кроком для налагодження нових економічних зв'язків.

Отже, Україні необхідно максимальна наближеність фінансової звітності до міжнародного рівня, розробка адекватної та сучасної нормативно-правової бази, відповідних методичних рекомендації, підготовка кваліфікованих спеціалістів дозволить налагодити зовнішньоекономічні зв'язки і розширити можливості виходу на новий рівень економічного розвитку.

Список літератури: 1. Мовчан Ю. О., Плікус І. Й.: Інформаційні можливості фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/35815/3/informationPlikus.pdf> 2. Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.10.2007 № 911-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/> 3. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності : Наказ Мінфіну від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/> 4. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність» : Наказ Мінфіну від 27.06.2013 № 628 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>

Т.А. Жадан, ст. викладач кафедри «ЕАтаО» НТУ «ХП»

І.В. Гаркавенко, студентка групи ЕК – 50ам НТУ «ХП»

ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Неефективне використання державних фінансових ресурсів в Україні погіршує соціальне-економічне становище держави, створює бар'єри для економічного зростання. Як зазначає Молдован О.О. неефективність механізмів розподілу та витрачання бюджетних коштів призводить до недофінансування важливих державних завдань, надмірний обсяг видатків провокує фіскалізацію податкової системи та нераціональну боргову політику, обмеженість доходів місцевих бюджетів обумовлює втрату автономності органами місцевого самоврядування [1].

Без всебічного та всеохоплюючого контролю за державними фінансовими ресурсами, зміцнення інституцій, зменшення підґрунтя для корупції ефективність важелів стимулювання економічного розвитку буде нівельована.

Державний фінансовий контроль в державному секторі економіки виконує цілу низку важливих функцій. У філософському енциклопедичному словнику під функцією (лат. *functio* - виконання) розуміється обов'язок або коло діяльності. За твердженням Шевченко Н. сутність економічної категорії проявляється в її функціях. Шляхом виконання функцій відбувається об'єднання сутності категорії з практичними формами реалізації [2].

Аналіз наукової літератури [1 - 3] дозволяє виокремити наступні функції державного фінансового контролю: перевірна, інформаційна, діагностична, прогностична, комунікаційна, орієнтаційна, стимулююча, коригувальна, захисна тощо.

Зміст перевірочної функції полягає у встановленні законності, доцільності та обґрунтованості прийняття управлінських рішень, а також перевірка їх виконання. Інформаційна функція спрямована на збір, передачу та обробку інформації про стан підконтрольного об'єкта (процесу або явища). Сутність діагностичної функції полягає у вивченні і оцінці цільового та ефективного використання бюджетних коштів, дотримання порядку ведення бухгалтерського обліку, складанні фінансової і бюджетної звітності та ін. На основі прогностичної функції здійснюються припущення про можливі порушення фінансової і бюджетної дисципліни в підконтрольних бюджетних установах. Особливості комунікаційної функції полягають у забезпеченні та підтримці зворотного зв'язку між виявленими відхиленнями та прийняттям управлінських рішень. Орієнтаційна функція контролю вказує на найбільш важливі напрями (об'єкти, ділянки) контролю, на що потрібно звернути особливу увагу, тобто зону найбільш небезпечних ризиків в діяльності бюджетної установи. Стимулююча функція контролю може проявлятися, навіть, в очікуванні контрольних заходів, що є додатковим мотивом (стимулом) запобігання порушень у бюджетній сфері. Ця функція також нерозривно пов'язана з оцінкою діяльності підконтрольної установи (позитивною або негативною), загрозою застосування штрафних санкцій до винних осіб, притягнення до кримінальної та адміністративної відповідальності. За

допомогою коригувальної функції здійснюється усунення виявлених недоліків і порушень під час перевірки державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів та розробляються заходи щодо запобігання їм у подальшому. Захисна функція контролю спрямована на збереження державного чи комунального майна.

Список літератури: 1. Молдован О.О. Щодо пріоритетів реформування системи державних фінансів України в середньостроковій перспективі. Аналітична записка [Електронний ресурс] / О.О. Молдован. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1439/>. 2. Шевченко Н. Оцінка ефективності державного фінансового контролю в системі фінансових відносин [Електронний ресурс] / Н. Шевченко // Демократичне врядування. Науковий вісник. - 2011. - Вип. 7. - Режим доступу: <http://lvivacademy.com/visnik7/fail/shevchenko.pdf>. 3. Пожар, Т.О. Сутність, функції і види державного фінансового контролю [Текст] / Т. О. Пожар // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2011. – Вип. 31.– С. 237-242.

І.В. Карпова, канд. екон. наук, доц. каф. економічної теорії Харківського інституту банківської справи УБС НБУ

КРЕДИТНА ПІДТРИМКА АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВСТУПУ ДО СОТ

В умовах кризового становища економіки України аграрний сектор демонструє сталі темпи зростання. Приріст сільськогосподарського виробництва у 2013 році склав 13,7% при падінні промислового виробництва на 4,3% та нульовому зростанні реального ВВП. [1]. За 2013 рік надходження від експорту продукції АПК склали 17 млрд. дол., що забезпечило додатне сальдо зовнішньоторговельних операцій з продукцією АПК у розмірі 8,8 млрд. дол. Однак реалізації конкурентних переваг України у розвитку сільськогосподарського виробництва заважає нестача фінансових ресурсів у товаровиробників. Рентабельність сільськогосподарського виробництва у 2013 р. на рівні 11,2% є недостатньою для забезпечення розширеного відтворення у галузі [2].

Фінансово-кредитна політика держави щодо аграрного сектора економіки

включає основні складові:

- грошово-кредитна політика: пільгове та пріоритетне кредитування, лізинг, створення відповідної інфраструктури;
- податкова політика: визначення основних видів податків, пільг, диференціація в оподаткуванні виробництва окремих видів продукції;
- бюджетна політика: державне фінансування, дотації із бюджету, державне замовлення на окремі види продукції, державні закупівлі.

У структурі фінансової підтримки аграрного виробництва банківське кредитування займає друге місце і забезпечує 25–26% фінансових ресурсів, внутрішнє самофінансування складає 56–57%, 12% – особисті заощадження фермерських господарств і 5% дають кошти постачальників ресурсів та переробних підприємств [3].

За останні роки збільшується обсяги банківського кредитування аграрного сектору економіки: у 2000 р. обсяг таких кредитів склав 2,1 млрд. грн., в 2003г. – 7,7 млрд. грн., в 2004 р. – 5,2 млрд. грн., в 2007 р. – 18 млрд. грн., на кінець 2012 р. кредити сільськогосподарським корпораціям становили 36,5 млрд. грн. Станом на 26.09.2014 р. банківські кредити залучили 1928 підприємств аграрного сектора економіки, що на 276 підприємств менше показника 2013року. У 2014 р. надано кредитів на 8,1млрд.грн. Середня процентна ставка за користування кредитами – 20,4 %. Всього банківські кредити, надані підприємствам АПК, становлять понад 103,9 млрд. грн. [4].

Згідно вимог СОТ, підтримка сільського господарства групується за трьома кошиками. У червоний включені заходи прямого обмеження конкуренції з імпортом, наприклад, квотування та субсидування експорту, які заборонені СОТ. Зелений кошик включає в себе заходи державної підтримки, які не впливають або впливають несуттєво на торгівлю й виробництво. Наприклад, маркетинг, перепідготовка та підвищення кваліфікації працівників, культурно-освітня діяльність у сільській місцевості, прикладні розробки у сфері розвитку сільськогосподарського виробництва, наукові розробки у сфері стандартизації та сертифікації сільськогосподарської продукції, оздоровлення

та відпочинок, підготовка кадрів. Важливе місце також займає селекція в тваринництві, рослинництві, державне пільгове кредитування індивідуальних сільських забудовників. Держава має право фінансувати заходи «зеленого кошику» в будь-якому потрібному обсязі залежно від можливостей бюджету.

У жовтий кошик включаються субсидії сільському господарству, що впливають на собівартість продукції, наприклад, субсидування ставки по кредиту, фінансова підтримка виробництва продукції рослинництва та тваринництва, часткова компенсація вартості мінеральних добрив та сільськогосподарської техніки. Щодо заходів “жовтого кошику” держава повинна взяти зобов’язання скоротити бюджетне фінансування. Держава-член СОТ має право не скорочувати це фінансування протягом будь-якого року, коли надана підтримка на виробництво окремого сільськогосподарського товару обмежується рівнем не більше 5 відсотків вартості загального обсягу виробництва цього товару в даній державі (для розвинених держав) або 10 відсотків (для держав, що розвиваються). Це правило відносно підтримки сільськогосподарських виробників отримало в рамках права СОТ назву правила *de minimis*. Якщо підтримка надається без прив’язки до окремих видів продукції, то відносно такої підтримки також діє правило *de minimis* — 5 відсотків для держав розвинутих та 10 відсотків для держав, що розвиваються [5].

Отже, за основними напрямками фінансово-кредитної підтримки АПК в Україні передбачається скорочення у процесі лібералізації економічної діяльності. Тому необхідно більшу частку державних видатків на розвиток АПК спрямувати на програми «зеленого кошику», що дасть змогу частково компенсувати втрати від зменшення бюджетної підтримки аграрного сектора економіки України.

Список літератури: 1. Соціально-економічний розвиток України у 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу.- www.ukrstat.gov.ua 2. Рентабельність сільськогосподарського виробництва, %. [Електронний ресурс]. – Режим доступу.- www.ukrstat.gov.ua 3. Кредитование аграрного сектора [Електронний ресурс]. – Режим доступу.- www.eizvestia.com/tag/apk 4. Кредитування АПК скоротилося більш ніж на три мільярди гривень [Електронний ресурс]. – Режим доступу.- <http://ua.korrespondent.net/business/economics/3431075-kredytuvannia-apk-skorotylosia-bilsh-nizh-na-try-miliardy-hryven-bankir> 5. Скринька Д. Субсидування виробництва правилами СОТ: умови та можливості для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу.-

М.В. Іващенко, канд. екон. наук, доц. каф. економічної теорії Харківського інституту банківської справи УБС НБУ

УКРАЇНСЬКИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК В ПРОЦЕСАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

Сьогоднішня світова економіка характеризується наявністю глибоких процесів, пов'язаних з глобалізацією, дедалі більше країн світу залучається до них поглибленням участі всіх ринків національної економіки. Основною ознакою глобалізації є вільний рух фінансового капіталу, а наднаціональний характер фінансових ресурсів виводить фінансовий ринок на найвищий рівень глобалізації серед інших ринків. Хоча й міжнародний фінансовий ринок ще не став повністю глобальним, оскільки велика кількість країн, що розвиваються, ще недостатньо інтегрована в нього, а для вільного руху капіталу через національні кордони все ще зберігаються певні протекціоністські перешкоди.

В основі глобалізації лежать зміни на фінансових ринках. Внаслідок процесів економічної і фінансової глобалізації сформувався очевидний соціально-економічний розрив між невеликою групою постіндустріальних країн («країнами центру») та іншими країнами світу («країнами периферії»). Це становить диспропорції в рівні розвитку національних економік, які мають тенденцію до посилення внаслідок глобальної взаємозалежності фінансових ринків.

Такі диспропорції на глобальному фінансовому ринку мають два спекти: територіальний (на економічно розвинені країни припадає 75% обсягу операцій), та функціональний. Незалежно від того, як оцінювати наслідки фінансової глобалізації, статистичні дані свідчать про фактичну концентрацію капіталів в економічно розвинених країнах. Зокрема, на 20% населення світу,

яке живе в економічно розвинених країнах, припадає 86% світового ВВП, а на найбідніші 20% – тільки 1% ВВП.

Україна, як «країна напівпериферії», також характеризується певним рівнем участі у глобальному фінансовому ринку, що підтверджується участю України у русі інвестицій, кредитів, присутністю іноземного банківського капіталу, розвитком ринку цінних паперів, функціонуванням валютного ринку, здійсненню міжнародних розрахунків та ін. Це несе нашій країні як прискорення економічного розвитку, так і певні загрози.

Загрози для економічної безпеки України, що пов'язані з фінансовою глобалізацією, можна умовно поділити на дві групи: 1) загрози, пов'язані з неконтрольованістю процесів фінансової глобалізації; 2) загрози, пов'язані з неефективністю економічної політики національних держав.

Насамперед проблема загроз стосується фінансових ринків країн «периферії» та «напівпериферії», оскільки саме ці ринки зазнають значних змін в процесі глобалізації з таких причин, як:

- потреба у гармонізації національного законодавства та законодавств розвинених країн;
- зростання обсягу іноземних капіталів, інвестованих у національну економіку, що може викликати й негативні наслідки;
- збільшення кількості учасників національних фінансових ринків, що призводить до ускладнення контролю за їх діяльністю.

Загалом, аналіз переваг і ризиків фінансової глобалізації для ринку України має можливість дійти низки важливих висновків.

По-перше, фінансова глобалізація створює для економіки України важливі переваги, які полягають в:

- розширенні зв'язків з основними учасниками глобального фінансового ринку – ТНК і міжнародними фінансовими організаціями;
- збільшення інвестицій (які регулюються насамперед глобальними ТНК);
- збільшення фінансової допомоги з боку міжнародних фінансових

організацій (зокрема, МВФ);

- збільшення доступу до нових технологій, окрема технологій операцій на фінансовому ринку.

По-друге, фінансова глобалізація створює для економіки України серйозні ризики і загрози, зокрема:

- вигоди фінансової глобалізації розподіляються нерівномірно, і економічно розвинені країни мають більше можливостей скористатися ними, ніж країни «периферії» та «напівпериферії», зокрема, Україна;

- випереджальний розвиток глобального фінансового ринку підвищує залежність країн «периферії» та «напівпериферії» від змін на глобальному ринку, а можливості української держави впливати на цю залежність зменшуються;

- залежність національного фінансового ринку від глобального посилює процеси вивезення капіталу, збільшує зовнішній борг і, внаслідок цього, може призводити до втрати економічного суверенітету держави;

- зростання складності системи глобального фінансового ринку підвищує загальну нестабільність цієї системи, а мобільність фінансового капіталу стає передумовою фінансових криз, які через взаємозв'язки національного і глобального фінансових ринків можуть поширюватися в Україні.

І, нарешті, досить суттєвою загрозою є посилення залежності українського фінансового ринку від глобального, а, отже, його чуттєвість до можливих кризових явищ на фінансовому ринку інших національних економік та від глобальної фінансової нестабільності в цілому. Глобальна фінансова нестабільність пов'язується з міжнародними валютними та фінансовими дисбалансами, а відтак — з наслідками для міжнародних ринків, прогнозуванням зовнішніх шоків для національних економік. Водночас дисбаланси мають й інші макроекономічні аспекти — перенагромадження валютних резервів у доларах США в багатьох країнах-експортерах, зростаюче інвестування надлишкових доларових активів нерезидентів у цінні папери США, тиск на фінансові ринки та зниження облікових та процентних ставок,

що спричиняє дефляційний та ревальваційний тиск на економіки країн «центру».

Проблеми фінансової нестабільності України та її інтеграції у міжнародні економічні відносини мають ще й суттєвий внутрішній аспект. Безліч досліджень доводять недостатній ступень зрілості українського фінансового ринку. Його розвиненість на національному рівні є необхідною умовою для розвитку інтеграційних процесів у ринок світовий. Україна як держава сьогодні має безліч проблем через те, що не сформувала конкурентну інфраструктуру економіки в цілому та фінансового ринку зокрема. Проте, в основі протидії сучасним світовим фінансовим кризам та викликам глобалізації лежить не тільки ефективна економічна політика, а й розвинена фінансова системи країни, що має високий рівень довіри як національного споживача, так і міжнародного.

Список літератури: 1. Соціально-економічний розвиток України у 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу.- www.ukrstat.gov.ua 2. *Осавлюк С. Л.* Прогнозування нестабільності фінансових ринків в умовах глобалізації. - К.: Інститут світової економіки та міжнародних відносин НАН України, 2002. - 248 с. 3. *Орлова Н., Свечкіна А.* Особливості розвитку світового фінансового ринку в умовах глобалізації // Схід.-№5(83), вересень-жовтень 2007р. - С. 5-9.

А.І. Сердюк, студентка 5-го курсу

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕЙТИНГОВИХ ОЦІНОК ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Процеси глобалізації, міжнародний розподіл праці, нестабільний економічний стан національної економіки безпосередньо впливає на розвиток та функціонування банківської системи в цілому та на окремих банківських установ. Проблема оцінки надійності банків є актуальною проблемою як для керівництва банківських установ, так і для їх партнерів та клієнтів. Крім того, на базі рейтингового оцінювання здійснюється моніторинг діяльності банків, що є однією із функцій Національного Банку України.

Тому постає питання щодо доцільності використання певних

інструментів та методик щодо узагальненої оцінки діяльності комерційних банків, одним із яких є рейтингова оцінка.

Рейтинг - це показник оцінки діяльності, популярності, авторитету якоїсь особи, організації, групи, програм у певний час, що визначається соціологічним опитуванням, голосуванням та ін. і визначається місцем, яке вони посідають серед собі подібних. [1] Рейтинг – це всесвітньо прийнятий інструмент для визначення комплексної оцінки банківських установ за стандартизованим набором показників.

На сьогоднішній день існує велика кількість методик рейтингової оцінки, починаючи від методик, які використовують Національний Банк України та Асоціація Українських Банків і до приватних методик (ті які розробляють авторитетні журнали та рейтингові агентства), наприклад, методика CAMELS, В.С. Кромонава, О.Б. Ширінської, «Експерт-Україна» та інші.

Існують різні точки зору, щодо застосування рейтингових методик, наприклад, Батковський В. А. вважає, що «рейтингова оцінка банку не може слугувати мірилом фінансової стійкості банків, ...а лише показує позицію банку в загальній сукупності банків» [2].

З іншого боку, автори зазначають, що рейтинги не слугують для того, щоб визначити конкретну позицію банку в сукупності інших, а для того, щоб визначити об'єктивну оцінку банківської установи.

В Україні застосування рейтингу при аналізі діяльності банків дозволяє оцінити надійність, стійкість, ефективність роботи та кредитоспроможність банківської установи. При нестабільній економічній ситуації в країні рейтинговий аналіз не може визначити абсолютну надійність. Тому виникає необхідність перерахунку вагових коефіцієнтів.

Існує низка суперечностей, що пов'язані з використанням даних методик. По-перше, результати проведення рейтингової оцінки банку повинні бути прозорими та доступними широкому колу людей, проте це може призвести до паніки клієнтів у випадку, коли банк переживає незначні труднощі, які не призводять до катастрофічних наслідків. По-друге, при

оцінюванні діяльності комерційних банків необхідно використовувати як кількісні, так і якісні показники, що потребує застосування експертних оцінок, а це в свою чергу, має суб'єктивний характер.

Деякі автори вважають, що вітчизняним експертам необхідно спиратися на досвід зарубіжних авторів у цій сфері, проте на нашу думку, він носить обмежений характер в національній економіці, тому що функціонування банків вітчизняних та зарубіжних дещо відрізняється – різна законодавча база, політичний та економічний стан тощо.

Отже, тема рейтингових оцінок діяльності банків є актуальною та багатогранною. Рейтинги комерційних банків є індикаторами їх ефективності та надійності, проте вони мають свої недоліки та переваги. Це говорить про те, що вони вимагають подальших удосконалень та доопрацювань.

Список літератури: 1. Вільна енциклопедія Вікіпедія. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Рейтинг>. - Назва з домашньої сторінки Інтернету; 2. Батковський В. А. Рейтингова оцінка діяльності банків / В. А. Батковський // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 145–150.

О.П. Соболєва, канд. екон. наук, завідувач кафедри економічної теорії Харківського інституту банківської справи УБС НБУ

НЕЗАЛЕЖНІСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ ЯК ІНСТИТУЦІЙНА ОСНОВА МОНЕТАРНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

В умовах ринкової економіки поточні завдання економічної політики держави обумовлені необхідністю досягнення певних темпів економічного зростання, існуючими рівнями інфляції та безробіття, станом платіжного балансу. Ці макроекономічні показники є взаємопов'язаними, а їх оптимальний стан значною мірою залежить від ступеня ефективності фінансово-кредитної системи в якій центральний банк є ключовою ланкою. Адже саме грошово-кредитні інструменти є абсолютно адекватними для регулювання макроекономічних процесів в ринковій економіці і саме центральний банк

покликаний сприяти підтримці цінової стабільності як контексту сталого розвитку національної економіки.

З переходом до відкритої ринкової економіки і посиленням впливів глобалізації, яка посилює прояви нейтральності національної макроекономічної політики, перед Україною досить гостро постала проблема інституціональної організації статусу Національного банку, визначення впливу ступеня його незалежності на показники національної економіки та удосконалення правових засад його діяльності, адже досвід розвитку багатьох країн світу дозволяє зробити висновок про те, що ступінь залежності центробанку виступає безпосереднім чинником прийняття монетарних рішень, формування і реалізації монетарної політики і корелюється з інфляцією, а динаміка макроекономічних показників похідна від управлінських рішень.

Як зарубіжні [6,7,8,9,10,11,12], так і українські економісти [2,3,4,5] досліджують питання незалежності центрального банку та її впливу на економіку у дослідженнях значна увага приділяється розробці кількісних методів оцінки незалежності центробанку, зокрема були запропоновані індекс Цукермана, GMT-індекс та коефіцієнт стабільності керівництва центрального банку.

Методологічні підходи дослідження ступені незалежності центральних банків, її кількісної оцінки та впливу на макроекономічні показники поступово набули розвитку в роботах ряду вчених.

Зокрема, Р.Бурдекін і М.Вохар на основі аналізу 1960-1985 рр. дослідили взаємозв'язок між незалежністю центральних банків і динамікою інфляції і дійшли висновку, що існує суттєвий зв'язок між автономією центробанку і можливістю для уряду залучати монетарне фінансування дефіциту держбюджету; у країнах з найбільш незалежними центральними банками спостерігались нижчі рівні інфляції і фінансування бюджетних дефіцитів за рахунок сеньйоражу, а боротьба з інфляцією не потребувала застосування важелів анти циклічної політики.

В.Гріллі, Д.Масціандро, Т.Табелліні розробили GMT – індекс, який

складається з 15 елементів, які об'єднані у 5 груп: політичний порядок призначення керівництва, взаємовідносини з урядом, конституційне завдання, монетарне фінансування бюджетного дефіциту, монетарні інструменти, а також два підіндекси, що відображають політичну і економічну незалежність центробанку і враховують декілька змінних. Регресійна модель, яка була побудована на основі розрахункового індексу, виявила статистично значиму залежність між рівнем незалежності органів грошової влади і рівнем інфляції. При цьому було досягнуто висновку, що незалежність центробанку суттєво не кореспондує з динамікою реального ВВП. Це може свідчити про нейтральність грошей у довгостроковому періоді і неможливість інститутів грошово-кредитної політики безпосередньо ефективно стимулювати виробництво та зайнятість.

А.Цукерман, С.Веббі, Б.Неяпті, дослідивши діяльність центральних банків семи десяти двох як розвинутих, так і таких, що розвиваються країн, дійшли висновку, що суттєва і чітка статистична залежність між рівнем автономії центральних банків та інфляцією підтверджується лише щодо розвинених країн, причому може існувати істотна різниця між юридично встановленим становищем центрального банку і його фактичною незалежністю. Тому було запропоновано доповнити аналіз розрахунком індексів зміни керівництва і незалежності центральних банків на основі опитування.

М.Аньядайком-Дайнсом було визначено, що навіть у країнах третього світу існує кореляція між автономією органів грошової влади і інфляцією, коли валютний курс є плаваючим, а не фіксованим.

Т.Лайбеком було виявлено, що в пострадянських транзитивних економіках з одного боку простежується зв'язок між змінами рівня незалежності центробанків і динамікою показників інфляції, а з іншого – недостатня автономія центробанків на початковому етапі трансформації не тільки сприяла гіперінфляції, але й опосередковано негативно впливала на динаміку ВВП, тобто простежувалась залежність між статусом монетарних інститутів і динамікою ВВП. Це свідчить про особливу важливість статусу

центробанків для розвитку перехідної економіки, забезпечення сталого економічного росту і зайнятості.

В цілому, динаміка GMT-індексу та індексу Цукермана для Національного Банку України демонстрували їх зростання відповідно до зміни законодавства щодо статусу НБУ і корелювали з позитивною динамікою макроекономічних показників. Та обставина, що найбільшій автономії НБУ набув із прийняттям Закону України "Про Національний банк України"[1] у 1999 році, а позитивна динаміка показників ВВП і, особливо, інфляції почала простежуватись раніше, свідчить скоріш про особливості наслідків впливів монетарних інститутів на транзитивну економіку, ніж про невисокий рівень зв'язку між автономією центробанку і динамікою макроекономічних показників. Більш того, ця обставина веде до висновку, що національна економіка істотно залежить від інституціональних чинників, які формують напрямки політики НБУ, а також від рішень які лежать поза межами безпосередньо монетарної політики. На відміну від країн з розвинутою ринковою економікою, де реальні взаємозв'язки центральних банків і урядів відпрацьовані і не мають неформальних аспектів та розходжень із юридично встановленими, виключена політизація діяльності монетарних органів, в Україні ці відхилення між юридичним і фактичним статусом є суттєвими. Тому поки що суб'єктивний фактор та політична воля залишаються важливими чинниками, що впливають на всю національну економіку.

Список літератури: 1. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 р. // Відомості Верховної Ради України від 1999 р., № 29, ст.238 - 1999. 2. Козюк В. Незалежність центральних банків у світі макроекономічного аналізу глобалізаційних процесів. // Вісник НБУ.- 2004-№7- С.24-28. 3. Огорілко Ю.М. Правові аспекти незалежності центрального банку, як необхідної умови проведення ефективної грошово-кредитної політики / Ю.М. Огорілко // Правовий вісник УАБС. – 2011. – № 1. 4. Петрик О. І. Шлях до цінової стабільності: світовий досвід і перспективи для України : монографія / О. І. Петрик // Київ : УБС НБУ, 2008. 5.Сліпченко Т.О. Незалежність центрального банку в системі факторів фінансової стабільності / Т.О. Сліпченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – № 1 (т. 2). 6.Amirul Ahsan, Michael T. Skully and J. Wickramanayake (2006). Determinants of Central Bank Independence and Governance: Problems and Policy Implications, Journal of Administration and Governance, Vol. 1, pp. 47-67; 7.Cukierman A., Webb S.B. and B. Neyapti (1992). Measuring the Independence of Central Banks and Its Effect on Policy Outcomes, The World Bank Economic Review 6, 353-98. 8. Alesina A. Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence / Alesina A., Summers L. // Journal of Money, Credit and Banking. – 1993. – Vol. 25, № 2. 9. Cukierman A. Central Bank Independence and Monetary Policymaking Institutions: Past, Present and Future / A. Cukierman // Central Bank of Chile : Working Paper № 360. – 2006. 10. Dumiter F.C. The correlation between central bank independence and inflation in developed and emerging countries / F. Dumiter // Western University of Arad, Romania. – 2011. 11. Laurens B.J. Central Bank Independence, Accountability and Transparency –

К. Шимпф, канд. екон. наук, Магдебургский университет, Магдебург, ФРГ

Т.О. Кобєлева, канд. екон. наук, , доц., НТУ «ХПИ», м. Харків

ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ В СУЧАСНИХ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ

Корпоративне управління сучасного комерційного банку і його відповідність світовим стандартам впливає на можливості взаємодії зі світовим банківським ринком, що безпосередньо позитивно пов'язано з удосконаленням рівня надання банківських послуг населенню. У зв'язку з цим у всьому світі інтерес до проблеми корпоративного управління комерційними банками останнім часом безперервно зростає.

Сучасна світова банківська система знаходиться в постійному розвитку і удосконалюванні. Кожен комерційний банк постійно прагне до підвищення ефективності діяльності з метою зменшення витрат і одержання позитивних результатів. Для успішного керівництва банком необхідно своєчасно проводити корегування цілей, завдань і програми банку залежно від кон'юнктури ринку. Оперативна і своєчасна реакція на зміни в зовнішньому середовищі – запорука успішної роботи і можливості підвищення показників діяльності. Для забезпечення всіх цих функцій необхідно приділяти значну увагу організації управління банком та інституціональним особливостям керівництва.

Діяльність банківських установ залежить від методів керівництва, які зумовлені встановленою організаційною структурою. Особливості керівництва комерційними банками залежать від рівня і характеру розвитку економіки країни. Тому принципи інституціонального управління змінювались в залежності від розвитку економічної галузі діяльності країни. Від рівня організації банківської структури в країні, встановлення ієрархії управління

комерційними банками залежить успіх діяльності не лише окремих банківських установ, а й даної системи в цілому на макроекономічному рівні. Відповідальний підхід до організації управління дозволяє забезпечити постійний контроль за змінами в зовнішньому економічному середовищі.

Для виконання своїх функцій банк повинен мати таку організаційну структуру, яка б відповідала його стратегічним цілям діяльності, дозволяла ефективно координувати використання фінансових, трудових, матеріальних та інформаційних ресурсів. При виборі найбільш ефективного підходу до керівництва сучасною банківською корпорацією слід приймати до уваги те, що така організація повинна оперативно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі і своєчасно приймати необхідні управлінські рішення для зниження впливу негативних чинників в економічній кон'юктурі.

Аналіз проблеми організації ефективної взаємодії функціональних підрозділів банку при виробництві та продажу послуг є необхідним. Така взаємодія забезпечується лише завдяки раціональному підходу до інституціонального управління комерційним банком. Керівник, діяльність якого спрямована на досягнення високих результатів діяльності повинен чітко розуміти необхідність здійснення якісного управління.

Організаційний підхід до управління забезпечує не лише ефективну внутрішню діяльність банківської організації, але й гарантує своєчасну оперативну реакцію на зміни зовнішнього середовища.

Існування широких можливостей при формуванні управлінської структури корпорації дозволяє керівникам не зосереджуватися на якійсь конкретній моделі, а прийняти до використання окремі принципи різних підходів до побудови адекватної управлінської системи.

СЕКЦІЯ 9
**ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОЇ
НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

С.И. Архипереев, докт. экон. наук, проф.

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ОБЪЕКТ АНАЛИЗА
ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Институциональный капитал – это социальный человеческий капитал [1]. Первая трудность, с которой сталкиваются при анализе институционального капитала – это тесное переплетении социального с человеческим капиталом. Вклад социального капитала в развитие человеческого капитала общепризнан, а вот вопрос о вкладе человеческого капитала в развитие социального капитала является дискуссионным и, скорее, отрицается большинством исследователей.

Во многом это связано с недостаточной четкостью используемых определений категорий человеческого и социального капитала. Подчас они вообще смешиваются, например, социальный капитал включается в состав человеческого капитала. Справедливости ради отметим, что при этом в человеческий капитал включены все виды нематериального капитала вообще, то есть две последние категории отождествлены. Социальный капитал это многообразное явление, и некоторые исследователи приходят к выводу, что это вообще не концепция, а практика.

Подобные выводы не могут удовлетворять требованиям институционального направления экономической науки. Человеческий капитал выделяется по характеру его носителя, которым является человек, и состоит из норм, знаний, умений, здоровья и т.д., и далее может быть классифицирован по характеру этих составляющих элементов. Например, знания, неразрывно связанные с их носителями – людьми, составляют интеллектуальный

человеческий капитал, здоровье относят к физиологическому капиталу и т.д. Если из всего многообразия составляющих элементов человеческого капитала выделить институты – нормы поведения, обычаи, традиции, устойчиво связанные с их носителями – людьми, то это окажется определением институционального человеческого капитала. Следовательно, одним из видов человеческого капитала, выделяемых по характеру его составляющих элементов, является институциональный человеческий капитал, включающий в себя институциональные элементы человеческого капитала.

Дальнейшая классификация последнего может быть проведена, в частности, по характеру результатов функционирования капитала. Результаты функционирования капитала определяются, с одной стороны, целями его функционирования, а с другой – средствами, используемыми для их достижения. Соответственно, понятие институционального человеческого капитала по характеру результатов его функционирования также может быть рассмотрено с этих двух сторон. Если обычно капитал предполагает обособленные, сосредоточенные на интересах его владельца, цели функционирования, то социальный капитал имеет существенные отличия.

Они заключаются в том, что социальный капитал предполагает готовность добровольно осуществлять деятельность, полезный эффект которой присваивается другими субъектами, то есть, направлен на удовлетворение их потребностей, другими словами – готовность уступки полезного эффекта деятельности другим субъектам (или в менее экономизированной формулировке – готовность помогать другим, а не сосредотачиваться лишь на своих обособленных интересах).

В данных тезисах категория социального капитала используется именно в этом понимании. Возможно, конечно, и более слабое определение социального капитала, когда, по крайней мере, никто не пытается удержать заработанный эффект у его законного владельца. Однако такое понимание не полностью соответствует наиболее глубокому содержанию социального капитала, характеризуемого по результатам производства, хотя и свидетельствует об

уровне социализации общества. Речь идет о соблюдении норм, которые обществом признаются как справедливые, а не об уступке полезного эффекта. Это явление, скорее, может быть более точно описано не в позитивном отношении как распространение социального капитала, а в негативном – как отсутствие асоциального капитала, являющегося противоположностью социального капитала.

Необходимо учитывать асоциальный капитал в экономическом анализе внешней среды, так как она образует дихотомию с категорией социального капитала в указанном выше понимании и описывает явление, которое не может быть описано другим способом. По нашему мнению, в основу определения асоциального капитала в противоположность социальному капиталу должно быть положено поведение, идущее вразрез с нормами (а возможно, незаконное), направленное на извлечение полезного эффекта из деятельности других субъектов. Анализ асоциального капитала нам представляется закономерным результатом выделения видов капитала по характеру средств достижения целей, выбор которых может проявиться в негативных для общества последствиях, противоположных последствиям функционирования социального капитала.

Практическим результатом экономического анализа асоциального капитала является возможность более детальной оценки институционального капитала при анализе социально-экономической системы.

Список литературы: 1. *Архиереев С. И.* Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации: монография / С.И. Архиереев – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 288 с.

Г.В. Афенченко, доц. каф. менеджменту соціально-культурної діяльності
Харківської державної академії культури

ВПЛИВ МАСОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНУ ПОВЕДІНКУ

Масова інформація має велике значення в житті людини. У цей час з'явилося зовсім нове середовище проживання людини – інформаційний

простір. Він характеризується особливою формою спілкування, яка виділяється величезною кількістю комунікаційних зв'язків між людьми.

Виведення і поширення інформаційного продукту відбувається за допомогою ЗМІ на чисельно більші й розосереджені аудиторії на значних територіях. Кількаразове і практично одночасне відтворення ідентичного інформаційного продукту дозволяє ЗМІ постійно бути присутнім у світоглядній картині світу окремого індивіда, але й брати активну участь у формуванні масової свідомості.

Масова комунікація представляється як міжособистісні, внутрігрупові та міжгрупові зв'язки, які каталізують і підсилюють вплив ЗМІ на свідомість і поведінку людей. Крім того, масова комунікація забезпечує канали зворотного зв'язку між виробником і одержувачем інформації.

Удосконалювання технічних засобів масової комунікації розширило можливості ЗМІ впливати на масову свідомість. Інформаційний простір, який постійно формується, стає більш значимою реальністю, ніж простір нашого будинку. Сприймаючи інформацію, ми допускаємо присутність «інформаційних фантомів» у нашій свідомості. Далі змінюються наші уяви, за якими ідуть наші колективні дії.

Масова поведінка в економічній сфері відіграє вирішальну роль. Найважливішими видами масової поведінки слід визнати: поведінка споживачів під час вибору, покупки та споживання товару; поведінка населення в період перегонів курсу національної валюти; думка домогосподарств про банки і результативність банківських депозитів; спекулятивна поведінка учасників біржової торгівлі; періоди ділової активності й утриманські настрої; споживчі рішення про покупки або ощадні настрої.

Засоби масової інформації виявляють величезний вплив масової поведінки. Так, прикладом негативного прямого впливу є історія ВД «Коммерсантъ» і Альфа-Банку. Газетна стаття ледве не призвела до банківської кризи, а Альфа-Банк суд визнав постраждалою стороною через погіршення його ділової репутації.

Опосередкований вплив ЗМІ демонструють випадки нагнітання напруженості в ситуаціях із гречаною крупою, сіллю, фармацевтичними препаратами і таке інше із негативними для суспільства наслідками. Позитивним результатом впливу масової комунікації є формування уявлень про здоровий спосіб життя, зменшення паління й споживання алкоголю, перехід на екологічні продукти харчування та воду.

Зараз ЗМІ намагаються нав'язувати певні установки, цінності, норми поведінки, контролювати й перетворювати внутрішній, духовний світ людини. Сучасні ЗМІ намагаються жорсткіше маніпулювати свідомістю мас.

Ключовою умовою збереження цілісності й розвитку суспільства стає довіра. Недостатність довіри може викликати панічні настрої серед населення, що призводить до руйнівних економічних наслідків.

Формування довіри засобами масової комунікації в економіці включає два основних напрямки. Перший напрямок - це довіра до соціальних інститутів (фінансової системи, системи торгівлі, системи поведінки) і їх вищому організаційно-управлінському втіленню в органах державної влади й місцевого самоврядування.

Другий напрямок формування довіри – це взаємодія з конкретними суб'єктами відповідного сектору економіки, підприємствами, комерційними банками, торговельними організаціями, окремими особистостями.

А.В. Бігун, студентка, м. Київ, НАУ

ЗАГРОЗИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ДИНАМІЧНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Перехід до ринкової економіки та нестабільна ситуація в країні змушує підприємства працювати в умовах непередбачуваності та невизначеності. Поява

великої кількості підприємств з різноманітними формами власності, неконтрольована приватизація, відсутність прозорості в податковій системі, поява різноманітних способів конкурентної боротьби, які не завжди добросовісні, недосконалість законодавчої бази, неспроможність державних структур забезпечити нормальні умови для розвитку бізнесу вимагає від суб'єктів господарювання постійного аналізу та розвитку соціально-економічної безпеки підприємства.

Проблемі розвитку соціально-економічної безпеки було присвячено багато наукових робіт та розглядається багатьма науковцями, серед яких: М. Войнаренко, В. Бородюк, В. Березін, О. Барановським, В. Гесць, О. Ляшенко, Т. Іванюта, В. Духов, М. Єрмошенко, О. Кирєєвим, В. Василенко, О. Іванілов, А. Гальчинським, Г. Козаченко.

Під соціально-економічним розвитком розуміють характеристику динамічного стану підприємства, зумовленого основними цілями його існування і розвитку, а також феномен існування суспільства, котрий визначає «систему координат», в якому воно здійснює свою життєдіяльність[1]

Рівень розвитку соціально-економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво та працівники здатні уникнути застерегти підприємство від можливих загроз та ліквідувати, при необхідності, негативні наслідки завдані з боку зовнішнього або внутрішнього середовища.

Для уникнення загроз та попередження можливих неприємних ситуацій керівництву потрібно здійснювати постійний моніторинг внутрішнього та зовнішнього середовища. Для аналізу ситуації керівнику необхідно враховувати внутрішні та зовнішні джерела потенційних загроз.

До внутрішніх джерел, зазвичай, відносять діяльність або бездіяльність працівників (як умисні так і випадкові), внаслідок чого можуть бути завдані соціально-економічні збитки компанії, втрата важливої інформації, в тому числі інформація, яка є комерційною таємницею, або конфіденційною інформацією, зруйнування ділового іміджу, виникнення проблеми у стосунках з потенційними партнерами, конфліктні ситуації з представниками кримінальної

середі, конкурентами, правоохоронними органами, виробничий травматизм та інші.

Розглядаючи зовнішні джерела загроз соціально-економічній безпеці підприємства зазвичай кожен автор надає власний перелік факторів зовнішнього середовища.

Так, наприклад, Ілляшенко С. під зовнішніми джерелами небезпеки соціально-економічній безпеці підприємства розуміє фактори, які не залежать від діяльності підприємства.

Белл Дж. Вважає, що джерелами загроз зовнішнього середовища є споживачі, конкуренти, постачальники, державні установи, фінансові організації. Недоліком даного підходу є те, що він не розрізняє різні шари зовнішнього середовища.

Ф. Котлер виділяє шість основних джерел загроз соціально-економічній безпеці підприємства: економічні, демографічні, природні, науково-технічні, політичні та культурні.

Максон М. виділяє такі джерела загроз з зовнішнього середовища, як споживачі, постачальники, конкуренти профспілки, законодавчі та державні органи.

Донець Л. до джерел зовнішнього середовища відносить фактори, які мають прямий (постачальники, законодавство, зміна ставки інвестицій,) та непрямий вплив (рівень науково-технічного прогресу, політична ситуація в країні), контрольований та неконтрольований вплив, вплив загального та приватного характеру.

Аналіз внутрішніх та зовнішніх загроз соціально-економічній безпеці підприємства дасть змогу керівнику визначити та попередити настання негативних ситуацій, але в умовах динамічної невизначеності зовнішнього середовища постає проблема. Постійні зміни зовнішньому середовищі не дають підприємству можливість зібрати достатньо необхідної інформації. Неповнота інформації не дає можливість вирішити багатокритеріальні задачі, які пов'язані з необхідністю обліку великої кількості показників.

Варто зазначити, що кількість загроз та потік інформації, що стосується внутрішніх та зовнішніх загроз соціально-економічній безпеці підприємства, постійно зростає й підвищує рівень невизначеності. Моніторинг змін та загроз зовнішнього середовища, а після й внутрішнього дасть можливість попередити настання негативних ситуацій.

Тож постійні зміни в зовнішньому середовищі зумовлюють появу нових загроз соціально-економічній безпеці підприємства. За рахунок постійного моніторингу та аналізу керівники підприємства може зібрати необхідну інформацію та попередити настання загрозливих ситуацій.

Список літератури: 1. *Богатирьов І.О.* Управління розвитком підприємства (за матеріалами малих підприємств меблевої промисловості України): Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. 2. *Шпехт В.М., Шпехт Т. В.* Безпека та захист бізнесу – Полтава: ДП «Друкарня», 2007 3. *Безбожний В.Л.* Організаційні засади забезпечення соціально-економічної безпеки підприємства / В.Л. Безбожний // Вчені записки Університету "КРОК". Зб. наук. праць. – Вип. 18. – Т. 4. – 2008.

І.О. Бондар, студ. 5 курсу

ЕКОНОМІЧНА ДОДАНА ВАРТІСТЬ (EVA) В СИСТЕМІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Останнім часом значна увага приділяється до дослідження підходів щодо оцінки ефективності діяльності підприємства. Одним з них засновано на використанні показника економічної доданої вартості – EVA (Economic Value Added). Показник економічної доданої вартості (EVA) дозволяє проводити оцінку поточних і майбутніх перспектив розвитку підприємств.

Теоретичні аспекти визначення показника економічної доданої вартості розглянуто в працях багатьох іноземних та вітчизняних науковців. Вперше концепцію застосування показника економічної доданої вартості в системі корпоративного управління фінансовими установами було запропоновано працівниками американської консалтингової компанії Stern & Co Д. Стерном і

Б. Стюартом на початку 90-х рр. XX століття. Цей показник використовувався в якості інструмента для прийняття управлінських рішень з метою ефективного управління фінансовою компанією. Також слід відмітити, що в наш час даний показник широко впроваджується в практичне використання для оцінки діяльності фінансових установ як США, так і компаній провідних європейських країн [1].

Економічна додана вартість розглядається в якості показника оцінки внутрішньо-фірмової ефективності та вартості, що створює компанія за певний період часу з позиції її власників. Вважається, що діяльність підприємства має для власників позитивний результат в тому випадку, якщо підприємству вдалося отримати більше, ніж становить прибутковість альтернативних вкладень. Цим пояснюється те, що при розрахунку EVA з суми прибутку віднімається не тільки плата за користування позиковим капіталом, але й за користуванням власним. Тобто підприємству необхідно забезпечувати такий рівень рентабельності, який дозволяє не тільки отримувати віддачу від інвестованого капіталу, яка перевищує витрати на залучення капіталу, але і створювати додаткову вартість. Економічна додана вартість є показником річної рентабельності підприємства, який в першу чергу показує, чи вдалося підприємству створити додаткову вартість [2].

Таким чином, сутність розрахунку даного показника полягає в тому, що економічна додана вартість (EVA) являє собою прибуток підприємства від звичайної діяльності за вирахуванням податків, зменшена на величину плати за весь інвестований у підприємство капітал. Економічний зміст даного показника полягає у визначенні того, на скільки сума чистого прибутку перевищує вартість капіталу, задіяного для його отримання.

Існує декілька способів розрахунку економічної доданої вартості:

$$EVA = NOPAT - WACC * IC \quad (1)$$

де: NOPAT – чистий операційний прибуток після сплати податків;

WACC – середньозважена вартість капіталу;

IC – інвестований капітал.

Наступним є спосіб:

$$EVA = (r - WACC) * IC \quad (2)$$

де: r – прибуток на капітал підприємства [3].

Ще одна методика розрахунку показника EVA полягає в наступному:

$$EVA = (ROCE - WACC) * CE \quad (3)$$

де:

CE – власні оборотні засоби (capital employed).

Якщо показник EVA обраний підприємством в якості критерію оцінки ефективності своєї діяльності, то завдання полягає в тому, щоб підвищити його значення. Як наслідок, для підвищення ефективності діяльності підприємства можуть бути застосовані наступні заходи:

- для збільшення прибутку при використанні існуючого об'єму капіталу потрібне освоєння нових видів продукції (робіт, послуг), освоєння нових ринків (нових сегментів ринку);
- для збільшення об'єму капіталу, що використовується, при зберіганні прибутку на поточному рівні необхідна ліквідація збиткових або недостатньо прибуткових сфер діяльності;
- для зменшення витрат на залучення капіталу потрібна зміна його структури [2].

Таким чином, визначивши сутність показника економічної доданої вартості (EVA) та основні підходи до його розрахунку, можна зробити висновок, що даний показник – це критерій оцінки прибутковості підприємства, який дозволяє власникам управляти інвестованим капіталом. Отже, використання показника EVA буде сприяти підвищенню якості оцінки

ефективності діяльності підприємства.

Список літератури: 1. Ковальчук О. Особливості застосування показників доданої економічної вартості і рентабельності капіталу на основі моделей EVA та RAROC/ Ковальчук О.// Економічний аналіз. – 2011. – №8. 2. Короленко М.В., Добровольська Я.В. Економічна додана вартість в системі управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com> . 3. Мартін Джон Д., Петті Вільям Дж. VBM – управління, що базується на вартості. Корпоративна відповідь революції акціонерів/Пер. з англ.; За наук. ред. О.Б. Максимової, І.Ю. Шарапової. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. – 272 с.

М.О. Гаврись, ст. викл. каф. економ. аналізу та обліку НТУ «ХПІ»

АНАЛІЗ ВПЛИВУ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ НА ПРОЦЕСИ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Відтворення основних засобів вітчизняних підприємств є актуальним і складним завданням ще з пізніх радянських часів, кінця 80-х років 20 століття. Вже тоді значна частка виробничого обладнання і інших об'єктів основних засобів підприємств усіх галузей застаріла якщо не фізично, то морально.

Процес оновлення основних засобів йшов досить складно і неквапливо протягом усього періоду незалежності України. У 90-х роках 20 ст. це просто пояснюється складними зовнішніми умовами, коли більшість підприємств буквально боролися за право існування, і не всі з них його вибороли. Але і у відносно спокійні і стабільні часи, на початку 2000-х, у період з 2005 по кінець 2008, протягом 2011-2012 рр., ці процеси не набували належного розвитку. Частково у цьому винні і самі підприємства, які у «ситі», стабільні часи поспішали заробляти, але не поспішали накопичувати «жирок» у вигляді оновлення виробничого обладнання та інших активів, що дозволило б у випадку настання складних часів витримати їх без значних потрясінь. Проте, не можна забувати і про об'єктивні перепони на шляху оновлення основних засобів і розвитку підприємств в цілому: недосконале законодавство, високий рівень корупції на усіх рівнях, невпевненість у завтрашньому дні і правилах гри на майбутнє.

Можна констатувати факт, що більша частина цих перепон все ще залишаються актуальними і сьогодні, після Революції Гідності і підтвердження європейського вектору руху України. Водночас, зараз традиційні вітчизняні проблеми економіки і соціальної сфери ускладнені, де факто, військовим станом у країні, а також суттєвим рівнем нестабільності на валютному ринку. Останній фактор, хоч і є прямо пов'язаним, у тому числі, і зі станом війни, відіграє самостійну роль у багатьох процесах всередині держави. Варто розуміти, що дестабілізація валютного ринку може бути пов'язана з багатьма факторами: негативними очікуваннями населення у зв'язку з воєнними діями на території України, закономірному пригніченні економічної діяльності вітчизняних підприємств, і, відповідно, зниженням притоку валюти в країну, очікуванням подальшого підвищення курсу власниками значних обсягів валюти і спекулятивними діями трейдерів, а також деструктивним впливом ззовні та іншими. На все це накладається іноді відверто непрофесійна робота і поведінка керівництва Нацбанку, який має у своєму розпорядженні більш ніж суттєві важелі впливу на банки і валютний ринок в цілому, що, замість погашення панічних настроїв у суспільстві, часом, швидше стимулює їх. В результаті, протягом року ми спостерігали процеси девальвації гривні з приблизно 8 грн./дол. спочатку до 10, потім до майже 12, далі до 13-13,5, а після парламентських виборів – до майже 16 грн./дол. Тобто, з початку року, по відношенню до основних валют, гривня знецінилася майже вдвічі. Цей факт очевидним чином впливає і на можливості підприємств оновлювати свої основні засоби. Все імпортне обладнання, техніка, будівельні та інші матеріали, подорожчали у гривневому еквіваленті практично удвічі. З огляду на уповільнення економічних процесів в державі, що тягнуть за собою зниження доходів підприємств і громадян, ця цифра може вважатися критичною. Тобто, дозволити собі імпортні об'єкти основних засобів можуть лише одиниці підприємств. З іншого боку, подорожчання продукції вітчизняних підприємств є далеко не настільки суттєвим, а часто і взагалі відносно незначним. Це відкриває широкі можливості одночасно і перед підприємствами, що прагнуть

оновити свої основні засоби, або потребують їхнього негайного оновлення, і перед самими вітчизняними виробниками, що можуть запропонувати альтернативу імпортній продукції. Останні мають можливість не тільки реалізувати свою продукцію і втриматися на плаву у складні часи, а і, запропонувавши адекватний баланс ціни і якості, створити собі репутацію на майбутнє, коли вони закінчатся.

С.В. Гармаш, старший викладач НТУ «ХПІ»

ЗНАЧУЩІСТЬ ГУМАНІТАРНОГО ФАКТОРУ ПРИ АНАЛІЗІ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ МОДЕЛЕЙ «ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА»

Поняття «нова економіка» отримало широке розповсюдження в останні роки і має досить широке тлумачення з точки зору соціально-філософських та економічних парадигм сучасного суспільства. Різні вчені та дослідники по-різному називали це суспільство: «суспільство інформатики та зв'язку» (І. Нінілуто), «техносупільство» (Б. Гейтс), «постіндустріальне суспільство» (Д. Белл, В. Іноземцев), «інформаційне суспільство» (О. Тофлер та ін.), «електронно-цифрове суспільство» (Д. Тапскот) та ін. Не зважаючи на різні назви, є зазначення глобальності процесів, які відбуваються і значущості інформаційних технологій у сучасному суспільстві [1].

Однак, більшість моделей «інформаційного суспільства» мають суттєвий недолік, коли в них ототожнюються такі поняття, як «знання» та «інформація».

Знання - форма існування і систематизації результатів пізнавальної діяльності людини. Виділяють різні види знання: наукове, повсякденне (здоровий глузд), інтуїтивне, релігійне та інші. Знання у вузькому сенсі - дані, інформація. Знання протилежне незнанню, тобто відсутності перевіреної інформації про що-небудь [2].

Інформація - це нові відомості, які прийняті, зрозумілі і оцінені її користувачем як корисні, іншими словами, інформація - це нові знання, які отримує споживач (суб'єкт) у результаті сприйняття і переробки певних відомостей [2].

Тобто, поняття «знання» передбачає правдивість або неправдивість. І це є його головною якістю і цінністю. Виходячи з цього, слід зазначити, що у сучасних умовах інформаційна економічна модель повинна бути доповнена моделлю гуманітарного характеру, оскільки вартість будь-якої фірми у більшій мірі формують нематеріальні ресурси – ідеї, кваліфікація персоналу та ін. Суттєвою ознакою технологічної революції, за думкою М. Кастельса, є не центральна роль інформації, а застосування «... інформації до генерування думок та пристроїв, які обробляють інформацію та здійснюють комунікацію, у кумулятивній петлі зворотного зв'язку між інновацією і напрямками використання інновацій» [3, с. 51]. З точки зору гуманітарної концепції «нового суспільства», відповідно і у «новій економіці» головним видом капіталу становиться гуманітарний капітал, який грає домінуючу роль у вартісних механізмах.

Оскільки, у «новій економіці» субстанцією вартості все більш становиться гуманітарний фактор, то більшість моделей (постіндустріальна, інформаційна, гуманітарна) мають загальні риси у плані характеристики технологічного та економічного базису, які виражаються в поняттях «інформація», «послуги», «мережне суспільство» та ін. В гуманітарній моделі у якості пріоритетів виступають «людський капітал», «знання» та «послуги».

Щодо української моделі економічної модернізації, то вона повинна мати свою стратегію, ціль якої вважається в тому, що економічна ефективність, отримання прибутку не повинні суперечити соціальним пріоритетам – соціальній справедливості та гуманності. У новій економіці пріоритетними цінностями є знання, технології, інновації, кадри. Домінування інтелектуального, гуманітарного, культурного факторів являються головними ознаками нової моделі.

Список літератури: 1. Белл Д. Грядущее общество. – М., 1999; Гейтс Б. Дорога в будущее. – М., 1996; Иноземцев В.Л. Пределы догоняющего развития. – М., 2000. Тапскотт Д. Электронно-цифровое общество. – К. – М., 1999. 2. <http://uk.wikipedia.org/wiki/> 3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. / Под ред. О.Н. Шкаратана. – М., 2000.

І.О. Головінова

Т.Ю. Чайка

ОПТИМАЛЬНІ ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Постановка проблеми. Собівартість продукції - це один з основних результуючих показників роботи підприємства. Досягнення оптимального рівня витрат має важливе значення, оскільки дає змогу підприємству збільшувати свій прибуток за умови стабілізації цін і підтримувати конкурентоспроможність на ринку. Управління собівартістю на промисловому підприємстві вимагає своєчасного виявлення наявних резервів і наступного дієвого координування різних сторін господарської діяльності підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій. Багато як вітчизняних, так і зарубіжних економістів досліджували питання стосовно зниження собівартості продукції. Серед вітчизняних – наукові праці таких вчених, як В.В.Пархоменко, А.Г. Бродін [1], А.А.Філінков [2], А.Д.Леонов [3], О.Орлов, Є. Рясних, К.Ларіонова [4], Г.Партин [5], Н.Постолук [7], В.Романенко, І.Калініченко [8] та інші.

Завданням статті являється дослідження найбільш оптимальних шляхів зниження собівартості продукції на підприємстві.

Собівартість - це економічна категорія, що визначає грошове вираження витрат підприємства на підготовку, виробництво і реалізацію продукції. До неї включаються матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні потреби, амортизація основних засобів та інші витрати [5].

У собівартості, як узагальнюючому економічному показнику знаходять своє відображення всі сторони діяльності підприємства: ступінь технологічного оснащення виробництва та освоєння технологічних процесів; рівень організації

виробництва та праці; ступінь використання виробничих потужностей; економність використання матеріальних та трудових ресурсів та інші умови й фактори, що характеризують виробничо-господарську діяльність [8].

З економічних і соціальних позицій значення зниження собівартості для підприємства полягає у наступному:

- у збільшенні прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, а отже, у появі можливості не тільки в простому, але й розширеному відтворенні;
- у появі більших можливостей матеріального стимулювання робітників і вирішення багатьох соціальних проблем колективу підприємства;
- у поліпшенні фінансового стану підприємства і зниженні ступеню ризику банкрутства;
- у можливості зниження ціни реалізації на свою продукцію, що дозволяє значною мірою підвищити конкурентоспроможність продукції і збільшити обсяг продажів [9].

Основними напрямками зниження собівартості продукції є:

- підвищення технічного рівня виробництва;
- удосконалення організації виробництва і праці;
- зміна обсягу і структури продукції (з метою зниження умовно-постійних витрат);
- скорочення витрат на сировину та матеріали [3].

По кожному з представлених напрямків виходячи з наявних ресурсів і конкретної ситуації на підприємстві, необхідно розробити перелік заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Так, підвищення технічного рівня виробництва може бути реалізовано за такими напрямками:

- суворе дотримання технологічної дисципліни з метою скорочення витрат від браку;
- використання транспорту та обладнання в економічно ефективних режимах;
- збалансоване використання виробничих потужностей;

- підвищення організаційного рівня виробництва з метою скорочення втрат робочого часу і тривалості виробничого циклу;
- впровадження ефективних систем управління якістю продукції.

Зміна технологій дозволяє суттєво знизити витрати. Тобто, якщо автоматизувати певні виробничі процеси, це призводить до більшої узгодженості і зниження витрат, також підприємство може використовувати його, аналізуючи саме виробництво продукту. Багато підприємств вже використовують високий ступінь автоматизації, але ще є значні можливості для оптимізації робочого потоку. Програмне забезпечення аналізує виробничі процеси і визначає час очікування, та його причини. Це показує, де матеріал і компоненти не доступні в разі потреби і дозволяє компаніям оптимізувати виробництво, підвищити ефективність і скоротити витрати.

Досить важливим джерелом зниження собівартості продукції на підприємстві є зростання продуктивності праці. Це обумовлюється тим, що, по-перше, за рахунок зростання продуктивності праці досягається економія заробітної плати, так як зростання продуктивності праці призводить до скорочення витрат на виробництво продукції. По-друге, завдяки зростанню продуктивності збільшується випуск продукції, за рахунок чого досягається зниження собівартості продукції шляхом економії непропорційних витрат.

Удосконалення організації виробництва і праці може бути реалізовано за такими напрямками:

- підвищення мотивації співробітників;
- автоматизація виробництва.

Ще одним із шляхів зниження собівартості по даному напрямку є заміна постачальника - якщо постачальник компонентів не готовий розглянути зниження цін і не може запропонувати більш дешеві альтернативи, компанія, досліджуючи ринки, може знайти постачальників, які задовольняють вимогам, які пропонують краще співвідношення з точки зору задоволення специфікації і низьких цін.

Зміна обсягу і структури продукції (з метою зниження умовно-постійних

витрат) може бути реалізовано за такими напрямками:

- скорочення витрат на обслуговування і управління виробничим процесом;
- раціоналізація організаційної структури системи управління виробництвом.

Вартість компонентів, що входять до складу готового продукту, є одними із основних витрат на виробництво. Скорочення даних витрат навіть в невеликому відсотковому співвідношенні може внести істотні зміни на вартість виробництва. Скорочення витрат на сировину та матеріали може бути реалізовано за такими напрямками:

- зменшення транспортних витрат і витрат на зміст логістичного ланцюга;
- застосування ресурсозберігаючих технологій.

Іноді компанії можуть знизити вартість компонентів, купуючи оптом або замінивши менш дорогими компонентами, які задовольняють вимоги. Іноді дизайн дозволяє використовувати меншу кількість застібок або менше матеріалу без втрати якості. Огляд таких можливостей часто призводить до зниження витрат виробництва.

Ефективна стратегія для зниження собівартості продукції полягає в перегляді компонентів самого продукту. Компанія повинна визначити ключові характеристики продукту, які відповідають за його успіх на ринку. Можна змінити дизайн продукту, щоб зменшити витрати за рахунок усунення незначних особливостей, зберігаючи характеристики, що цінують клієнти.

Слід зазначити, що перелік заходів в кожному конкретному випадку складається індивідуально з урахуванням специфіки поточного стану виробництва і може динамічно змінюватися.

В собівартості продукції знаходять своє відображення всі сторони діяльності підприємства: ступінь технологічного оснащення виробництва та освоєння технологічних процесів; рівень організації виробництва та праці, ступінь використання виробничих потужностей, економність використання

матеріальних та трудових ресурсів та інші умови і фактори, які характеризують виробничо-господарську діяльність. Можна сказати, що саме на дані показники повинні спиратися резерви зниження собівартості продукції. Але звичайно ж, основним і найбільш головним резервом зниження собівартості продукції підприємства є зниження матеріальних витрат. Тому за рахунок закупівлі більш дешевої сировини, а також зі зменшенням транспортних витрат, пов'язаних з її доставкою підприємство може значно знизити собівартість своєї продукції.

Разом з тим слід зазначити, що зниження собівартості має бути розумним, без шкоди якості і конкурентоспроможності випускаємої продукції. Також неприпустимо проводити зниження собівартості за рахунок погіршення становища персоналу підприємства. Таким чином, у загальному випадку доцільно говорити не про зниження, а про оптимізацію витрат.

Системний підхід до зниження собівартості на промисловому підприємстві дозволяє організувати безперервні спостереження за додатковою економією і ефективними способами досягнення мети скорочення і зниження витрат. Така система спроможна ідентифікувати високі виробничі витрати і сприяти розробці стратегії боротьби з ними.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку можуть бути пов'язані з ув'язкою комплексу заходів щодо оптимізації витрат на виробництво продукції з критерієм оптимізації, в якості якого може виступати максимізація інтегрального показника результативності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Список використаних джерел: 1. Экономика предприятия / Под ред. Волкова О. И. – М. : ИН-ФРА-М, 2011. – С. 235–426; 2. Філінков А. Размеры предприятий и себестоимость продукции / А.Філінков // Экономика Украины. – 2003. – № 9. – С. 42–46; 3. Леонов А. Д. Пути снижения себестоимости продукции промышленного предприятия / А. Д. Леонов // Экономист. – 2004. – № 7. – С. 41; 4. Орлов О., Рясних Є., Ларіонова К. Планування собівартості продукції / О. Орлов // Економіка України. – 2007. – №12. – С.39-48; 5. Партин Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: монографія / Г.О. Партин. – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с; 6. Партин Г.О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства / Г. Партин // Фінанси України. – 2007. – №11. – С. 124-133; 7. Постолук Н. Значення собівартості продукції при прийнятті управлінських рішень / Н.Постолук // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – №6.-С. 114-116; 8. Романенко В., Калініченко І. Інформаційне забезпечення управління витратами / В. Романенко // Актуальні проблеми економіки України. – 2008. – №3.- С. 13-15; 9. Філінков О.М. Про співвідношення змісту категорій "витрати виробництва", "затрати", "собівартість" / О. Філінков // Економічна теорія. - 2008. - №4. - С. 12-17; 10. Юровський Б. Планирование, учет и анализ себестоимости продукции. // Энциклопедия бухгалтера и экономиста. – 2004. - №8 - с. 7 – 237.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Як відомо, агропромисловий комплекс (АПК) як одна з основних складових економіки поєднує: виробництво й переробку сільськогосподарської продукції та їх матеріально-технічне забезпечення. У відповідності з цим розрізняють три функціональні сфери галузей АПК: забезпечувальну, виробничу та переробну. Перша – забезпечує знаряддями праці виробничу та переробну сфери і включає: машинобудування (тракторне, сільськогосподарське та для харчової промисловості); агрохімію (мінеральні добрива, засоби захисту рослин тощо); комбікормову промисловість; систему матеріально-технічного обслуговування сільського господарства; меліоративне і сільське будівництво. Виробнича сфера включає: рослинництво й тваринництво. Третя сфера – харчова промисловість та вся інфраструктура, що забезпечує переробку сільгосппродукції та доведення кінцевого продукту до споживача.

З точки зору масштабів підприємств АПК, рівня їх технічного та фінансового забезпечення й обслуговування розрізняють три сектори: особисті селянські господарства (займають близько 29% усіх посівних площ); сектор МСВ (малі – до 50 га, середні – 50-500 га та великі підприємства – від 500 до 3000 га), який використовує майже 39% посівних площ в Україні та сектор агрохолдингів (господарств розміром від десятків до сотень тисяч гектарів), який використовує близько 32 % усіх посівних площ.

Перша сфера є визначальною, оскільки забезпечує технічний рівень та потенціал всього АПК. На сьогодні ця сфера (окрім агрохімії) в своїй більшості планомірно зруйнована або знаходиться на стадії завершення життєвого циклу в результаті проведення «реформ», починаючи з середини 90-х років минулого століття. Подолання кризового стану в сільському господарстві потребує радикальних змін в законодавчій базі, в організації державної системи

фінансування, постачання, держзамовлень, страхування тощо. Але сказане більше стосується селянських господарств, малих та середніх господарств сектору МСВ, які використовують поки що більшість орної землі.

Що стосується великих сільгосппідприємств та агрохолдингів, то вони переважно є власністю олігархів та фінансово-промислових груп і проблеми забезпечення та обслуговування в них поставлені на широку капіталістичну основу. Проблема полягає в тому що гігантські підприємства цього сектору стоять осторонь від державних інтересів, сприяють зубожінню й зникненню сіл, знищенню родючості земель, загостренню екологічних та соціальних проблем, зростанню ризиків нестабільності та соціальних бунтів.

Виробнича сфера переважної більшості АПК (сектор малих та середніх підприємств) характеризується низьким рівнем технології, що пояснюється рівнем її забезпеченості (див. вище п. 3). Це визначає собівартість та конкурентоспроможність продукції АПК на внутрішньому й зовнішньому ринку, рівень продовольчої бази країни та життя населення. Для забезпечення стабільного розвитку економіки держава не повинна стояти осторонь від вирішення проблем цієї сфери АПК.

Для особистих селянських господарств, малих та середніх підприємств виробничої сфери АПК необхідним є створення на державному рівні паритетних умов співробітництва з переробною сферою, створення та розширення спільних міжгосподарських переробних підприємств. Не можна далі миритися з ситуацією, коли виробники несуть основну частку витрат, труднощів організаційного характеру, втрат і збитків в умовах недостатнього фінансування та відсутності системи страхування, а основну частку економічної вигоди від цього забирає переробна сфера.

Не слід забувати про соціальну відповідальність підприємств АПК. Зайве захоплення вирощуванням технічних культур без дотримання їх чергування і вимог сівозміни веде до необоротних процесів виснаження родючості ґрунту. Відсутність у більшості підприємств виробничої сфери АПК комплексного ведення господарства (відсутність тваринництва) позбавляє сільгоспугіддя

основної бази родючості – органічних добрив. А надмірне використання мінеральних добрив не тільки не відновлює якості ґрунту, а й загострює проблему забруднення навколишнього середовища.

Відсутність комплексного ведення господарства в більшості підприємств («вимушена спеціалізація») виробничої сфери призводить не тільки до порушення балансу продовольчої бази населення (скорочення частки м'ясо-молочної продукції, постійне зростання її цін), а й до втрати матеріальної бази існування для цілого ряду галузей легкої промисловості України: шкіряної, взуттєвої, текстильної, швейної тощо.

Таким чином АПК як одна з найважливіших складових економіки переживає тяжкі часи, і його розвитку держава повинна приділяти особливу увагу. Основні напрямки цього розвитку, на нашу думку, повинні включати:

- забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на внутрішньому та зовнішньому ринках. Для цього необхідно забезпечити відповідний міжнародним стандартам рівень якості продукції та знизити її собівартість, за рахунок поліпшення технології та організації виробництва;
- на сьогодні знаряддя праці та технології для більшості підприємств виробничої та переробної сфери АПК (окрім агрохолдингів та досить великих спеціалізованих) не відповідають зарубіжним стандартам. Відродження забезпечувальної сфери АПК повинно стати завданням державного рівня;
- держава не повинна стояти осторонь процесу відновлення та подальшої структуризації всіх сфер та секторів АПК. Захоплення подальшою «повальною приватизацією» – це безвідповідальність, наслідками якої будуть зростання соціальної напруги та ризиків втрати державності;
- комплексне ведення господарства на підприємствах виробничої сфери – запорука успішного розвитку АПК та передумови для можливого відродження ряду галузей легкої промисловості України: шкіряної, взуттєвої, текстильної, швейної тощо;
- значну увагу слід приділяти соціальній відповідальності агрохолдингів, великих спеціалізованих підприємств виробничої сфери та

переробних підприємств.

О.О. Куліш, студентка НТУ «ХПІ», Харків

О.В. Назаренко, канд. екон. наук, доцент НТУ «ХПІ», Харків

ПРО АНТИКРИЗОВІ ДІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Протягом останніх років простежується стійка тенденція зростання кількості неплатоспроможних та збанкрутілих підприємств практично в усіх галузях економіки країни. Це пояснюється постійним впливом зовнішніх та внутрішніх економічних, політичних, соціальних, культурних та інших чинників, що призводять до фінансової кризи підприємств. Виділяють такі зовнішні фактори, що зумовлюють економічну кризу на підприємствах [1]:

- Зміна кон'юнктури економіки в цілому та коливання у обсягах валового внутрішнього продукту. Валовий внутрішній продукт становив у 2012 році – 392080 млн. грн., у 2013 році – 381289 млн. грн., у 2014 році на другий квартал – 372770 млн. грн., тобто спостерігається його значне зменшення за останні два роки [2]. Знижується і показник реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств.

- Не зростає купівельна спроможність населення, що визначається співвідношенням місячного доходу та прожиткового мінімуму. У 2012 році обсяг середньомісячного доходу на одну особу становив 2100,5 грн., у 2013 році – 2215,3 грн., за перший квартал 2014 року – 1994,3 грн., за другий – 2300,3 грн.. А розмір прожиткового мінімуму у 2012 році становив 1095 грн., у 2013 році – 1108 грн., з 1 січня 2014 року – 1176 грн. Співвідношення становлять відповідно 1,918 (2012 рік); 1,99 (2013 рік); 1,95 (2014 рік).

- Політична нестабільність, що позначається на рівні інфляції. Так, інфляція у 2014 році прогнозується на рівні 119%.

- Нестабільність господарського та податкового законодавства,

фінансового та валютного ринків, існування монополізму на ринку тощо.

Внутрішні фактори виникнення кризового стану підприємств: а) фактори, пов'язані з операційною діяльністю (неефективний менеджмент та маркетинг, неефективність структури поточних витрат, низький рівень використання основних засобів, недостатньо диверсифікований асортимент продукції); б) фактори, пов'язані із інвестиційною діяльністю (неефективність фінансових стратегій, велика частка позичкового капіталу, зростання дебіторської заборгованості); в) фактори, пов'язані з фінансовою діяльністю (неефективний фондовий портфель, перевикористання інвестиційних ресурсів, недосягнення запланованих обсягів прибутку).

Кризові явища на підприємствах зумовлюють негативні наслідки для всієї країни у фінансово-економічній, адміністративній, виробничо-технологічній, ресурсній, ринковій, соціально-психологічній сферах [1].

Управління кризовим станом підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України здійснюється на трьох рівнях [3, 4]:

- державному (процедура оцінки фінансово-економічного стану підприємства, робота Агентства з питань запобігання банкрутству);
- регіональному (пільгове кредитування підприємств, проведення інвестиційних форумів з метою підтримки проектів, регуляторна політика);
- на рівні підприємств: санація, модернізація, диверсифікація або ліквідація, а також інструментів жорсткого оперативного управління, підготовки фахівців по кризовому управлінню, розроблення виробничих стратегій, координації роботи відділів підприємства тощо.

Як висновок, слід зазначити, що управління кризовим станом підприємств необхідно здійснювати комплексно і повсякчасно, поєднуючи напрями антикризового управління на трьох рівнях. Це сприятиме збільшенню обсягів виробництва, покращенню фінансових показників, посиленню конкурентних позицій на ринку, запобіганню появі кризи [5].

Список літератури: 1. Возний С.В. Сутнісна характеристика кризи підприємств та причини їх виникнення/ С.В. Возний, Н.М. Тюріна// Наука й економіка. – 2007. – №3 (7). – С. 66–69. 2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. 3. Економіка України: шокові

впливи та шлях до стабільного розвитку/ [О.Г. Білоцерківець, Т.В. Бурлай, Н.Ю. Гончар та ін.]; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 480 с. 4. Іванюта С. М. Антикризове управління підприємством/ С. М. Іванюта. – К. : ЦУЛ, 2007. – 288 с. 5. Кунденко А.В., Смуценко І.А., Овсянюк К.С. стаття «Причини та наслідки криз вітчизняних підприємств»// Науковий вісник ЧДІЕУ №1 (17), 2013.

О.М. Левчук, старший викладач кафедри фінанси та кредит ХЕПУ

НЕДОСКОНАЛІСТЬ РОЗРАХУНКІВ ДЕРЖАВНИХ СТАНДАРТІВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Державна соціальна політика України базується на ідеї соціальних мінімумів: мінімальна зарплата, мінімальна пенсія, прожитковий мінімум тощо. На основі прожиткового мінімуму запроваджено нову систему соціальних стандартів, що стало ключовим етапом реформування соціальної політики. Сьогодні експерти зазначають, що розміри мінімальних державних соціальних стандартів і гарантій є заниженими, що суперечить міжнародним принципам визначення якості життя населення.

Метою статті є розглянути нинішню структуру українського споживчого кошика, зокрема норми споживання, склад продуктів харчування, набір непродовольчих товарів та послуг і з'ясувати, наскільки споживчий кошик українського громадянина відповідає міжнародним нормам формування аналогічного кошика.

Нагальні питання щодо визначення методики розрахунку споживчого кошику та прожиткового мінімуму як базового соціального стандарту розглядались у вітчизняній економічній літературі такими вченими як В. Столяров, А. Колосок, С.Бурлуцький, Н. Савченко, Т. Кір'ян, М. Шаповал. та ін., але залишаються недостатньо дослідженими проблеми методик розрахунків базових соціальних стандартів.

Необхідність приведення прожиткового мінімуму до реального показника та підняття його до належного рівня широко обговорюється на всіх рівнях державної політики, особливо профспілками України [2]. Необхідність

осучаснення прожиткового мінімуму зазначалася Міністром соціальної політики на засіданні Верховної Ради від 27.02.2013 р., а також окремими депутатами, які вносили законопроекти щодо удосконалення Закону України «Про прожитковий мінімум».

Оснoву для розрахунку прожиткового мінімуму для основних соціальних і демографічних груп населення становить вартість мінімальних наборів продуктів харчування, послуг та непродовольчих товарів, які зазвичай називаються споживчим кошиком. Від цінової величини споживчого кошику залежить, на якому рівні буде встановлений прожитковий мінімум, а отже і всі інші соціальні стандарти, гарантії, виплати та допомоги. В цьому контексті особливої гостроти набуває вміст та методика обрахунку споживчого кошику та прожиткового мінімуму.

Сучасний розрахунок прожиткового мінімуму здійснювався відповідно до методики визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які належать до основних соціальних і демографічних груп населення, затвердженої Наказом Мінпраці, Мінекономіки та Держкомстату України (від 17.05.2000 р. № 109/95/157), виходячи з наборів продуктів харчування, мінімальних наборів непродовольчих товарів та послуг, затверджених постановою Кабінету Міністрів № 656 від 14 квітня 2000 року.

При формуванні мінімального набору продуктів харчування враховується їх хімічний склад та енергетична цінність, а також норми фізіологічних потреб, рекомендовані ВООЗ. Цей набір розрахований на основі норм споживання продуктів харчування для різних категорій населення, розроблених науково-дослідним інститутом харчування МОЗ України на підґрунті методичних розробок щодо фізіологічних потреб, здійснених Ленінградським інститутом гігієни праці ще 1990 року.

Склад споживчого кошика України був затверджений у 1992 році й відтоді суттєво не переглядався. Цілком очевидно, що методика створення споживчого кошика застаріла. Таким чином, набір продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг, що складає теперішній

споживчий кошик, можна вважати нелегітимним.

Споживчий кошик, що складається з 335 компонентів, не переглядався в Україні з 2000 року, у той час як законодавством передбачається його перегляд кожні 5 років.

Раціональний споживчий бюджет відображає споживання товарів і послуг, забезпеченість предметами культурно-побутового та господарського призначення у відповідності з науково обґрунтованими нормами та нормативами задоволення раціональних (розумних) потреб людини.

Такою може бути наступна структура: продукти харчування не повинні перевищувати 30%, непродовольчі товари 47% (із них тканини, одяг, взуття 20%; меблі, предмети культури і побуту 18%; інші товари 9%) і всі послуги 23%. Фактична структура споживання населення далека від раціональної.

Відповідно до Закону України № 1165-VII от 27.03.2014 році збільшення прожиткового мінімуму не передбачається. Стаття 7 цього Закону передбачає

Встановлення у 2014 році прожиткового мінімуму на одну особу в розрахунку на місяць у розмірі 1176 гривень.

Як бачимо, ситуація з встановлення соціальних стандартів бажає кращого. Динаміка зросту споживчих цін значно випереджає доходи населення. В сучасних умовах господарювання, а передусім політичних умов коли, на жаль, всі Державні інституції не «працюють» говорити про найближче поліпшення ситуації з переглядом соціальних стандартів, а також споживчого кошику який є базою розрахунків не є можливим. Такий стан речей певним чином гальмує інтеграційні процеси.

Список літератури: 1. Постанова Президії Федерації професійних спілок України «Про заходи з нагоди відзначення у 2013 році Всесвітнього дня соціальної справедливості» від 11.12.2012 м. Київ № П-15-7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fpsu.org.ua/component/content/article/142-den-socialnoi-spravedlivosti/602-zahodysocsprav-2>; 2. Інформація про стан забезпечення соціальної справедливості в Україні. Додаток до Постанови Президії Федерації професійних спілок України від 11.12.2012 м. Київ № П-15-7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fpsu.org.ua/component/content/article/142-den-socialnoi-spravedlivosti/602-zahodysocspra-2>; 3. Виступи на розширеному засіданні Кабінету Міністрів України від 27.02.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246100067; 4. Законопроект № 6565 від 22.06.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=6565&skl=7; 5. Законопроект № 2250 від 08.02.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=45714; 6. Пункт 1 статті 3 Закону України «Про прожитковий мінімум» в редакції від 09.12.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/966-14>; 7. Закон України № 1165-VII от 27.03.2014

В.А. Мищенко, докт. экон. наук, проф., зав. кафедрой менеджмента, внешнеэкономической деятельности и финансов, НТУ «ХПИ»

С.А. Мехович, канд. экон. наук, проф. кафедры экономического анализа и учета, НТУ «ХПИ»

ИНЖИНИРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОРЕННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ

Научное обеспечение процессов реформирования экономики Украины вот уже много лет находится в центре внимания ученых. На протяжении практически двух десятилетий декларируется необходимость инновационного пути развития. Приняты многочисленные Государственные акты, написано множество книг и публикаций, вопросы обсуждаются на международных конференциях и экономических форумах, однако положительных тенденций в развитии экономики не наблюдается. В чем причины? Ответы, прежде всего, нужно искать в сути рыночных преобразований.

По оценке влиятельных ученых и аналитиков с момента провозглашения суверенной державы в стране идет варварская эксплуатация доставшегося наследства. Научные идеи продолжают генерировать, однако они остаются невостребованными и не доводятся до нужной степени технологической готовности. За последние двадцать лет в стране практически не создано ни одного современного предприятия, постепенно ликвидируются остатки как выживших и вполне способных конкурировать так и цепляющихся за жизнь устаревших и рутинных производств. Трудно не согласиться с выводом академика Ю.Н.Пахомова о том, что «...в Украине, из-за произошедших за годы независимости перерожденческих деформаций, возникла уникальная ситуация, когда технологические инновации, выгодные по рыночным критериям, властвующим верхам не нужны, и даже невыгодны и по этой причине бесконечно откладываются государственного уровня меры, формирующие благоприятную для инноваций макро- и микросреду. Не случайно, что сменяющая друг друга власть, почти двадцать лет игнорирующая

технологический прогресс, не задает себе вопроса, почему это происходит - она лишь имитирует свою по этому вопросу озабоченность» [1]. В результате «рыночных преобразований» на грани полной ликвидации оказались отечественное машиностроение и станкостроение. В то же время развитие био- и нанотехнологий, производство современных материалов, микро- и фотоэлектроники зависит от инноваций в машиностроении. Отрасль обеспечивает машинами, оборудованием и комплектующими для них сферу услуг. Примерно треть продукции машиностроения в качестве промежуточных изделий поставляется в такие сегменты отрасли, как электронное машиностроение, автомобилестроение, производство медицинского оборудования, инструментальную промышленность и другие.

В западноевропейской и мировой экономике машиностроение занимает 1-е место среди всех отраслей промышленности и по числу занятых, и по стоимости продукции. На долю машиностроительного комплекса приходится до 40% стоимости европейского промышленного продукта. Машиностроение лидирует среди других отраслей промышленности в использовании высоких технологий. Ему принадлежит ведущая роль в распространении современных машин, оборудования и производственных процессов в других отраслях экономики. Крупнейшими машиностроительными центрами в настоящее время являются Европейский союз, Китай, США и Япония. По итогам 2012 года объем условно чистой продукции (в млрд. дол.) составил в ЕС 502.1, в Китае – 480.6, США – 221.6 и Японии - 151.9 . Наблюдается общий процесс переноса машиностроительных мощностей с Запада на Восток. Если занятость в отрасли в 2002-2012 г.г. в развитых странах сокращалась (в США – на 2.6% в год, в Японии – на 3.3%, в ЕС- на 1.5% в год), то в Китае она росла ежегодно на 5.8%, достигнув 6 млн. человек, тем самым превысив в два раза занятость в странах Евросоюза. Усиление позиций Китая в качестве ведущей машиностроительной державы выразилось в резком повышении его удельного веса в мировой торговле продукцией данной отрасли. Этот показатель вырос с 3% в 2000 году до 13% в 2012 году. [2] Изменение ситуации особенно заметно на мировом

рынке стали. Китай, где недавно импорт продукции черной металлургии преобладал над экспортом, превратился в чистого экспортера стали - превышение экспорта над импортом в этом секторе в 2008 г. составило 44 млн т. Только за период с 2004 по 2007 г. сталелитейные мощности Китая увеличились на 195 млн т, что в четыре раза превысило совокупные установленные мощности Украины. Это изменение структуры спроса и предложения на мировых рынках неизбежно создало дополнительные трудности для украинских сталелитейных компаний, цены снизились до половины своего исторического максимума, часть предприятий обанкротилась.

Одним из важнейших направлений современного технического прогресса является роботизация. Интеграция станков типа обрабатывающий центр с промышленными роботами (ПР) позволила создать гибкие производственные системы. Признанный лидер в этой области – Япония, на долю которой приходится 60 % мирового парка промышленных роботов. Далее следуют США, Германия, Франция, Италия, Великобритания и Швеция. Производство ПР неуклонно растет. За период с 1982 года по 2013 общий парк ПР вырос с 26,9 тыс. единиц до 1500000 единиц с учетом устаревших и снятых с производства. Только за период с 2010 по 2013 годы ежегодный прирост парка ПР составлял, в среднем, 147000 в год. 75% этого парка сосредоточено в машиностроении. 70% продаж от всего мирового потребления промышленных роботов в 2012 году распределились между пятью странами: Япония, Германия, США, Китай и Южная Корея. Средняя мировая плотность промышленных роботов составила 58 единиц на 10000 человек населения. При этом в Европе этот показатель составил 80 единиц, в Америке - 68, в Азии – 47. В России приходится 2 ПР на 10000 человека, по Украине информация отсутствует. Около 60% этого парка эксплуатируется в Японии, 11% – в США и 10% – в Германии [3].

Сегодня, как никогда становится актуальной задача восстановления отечественной промышленности. Она должна быть решена на основе современных гибких технологий и с учетом сложившихся реалий рыночной

среды и в условиях полного национального согласия. Нужна новая экономическая политика относительно роли и места бизнес-формирований в реализации государственной стратегии экономического и социального развития. Для того чтобы обеспечить устойчивый рост ВВП на фоне множества стоящих перед Украиной проблем, ей следует, в первую очередь, определиться со своей стратегией и развивать на кластерной основе сектора экономики, с одной стороны, обладающие значительным потенциалом роста, с другой - способные занять ведущие позиции в мировом разделении труда. Ключевым показателем развития инновационной экономики и ее технологической реструктуризации является инжиниринг. Инновационную среду формируют производственные предприятия, научно-технические центры, а также образовательные кластеры. Их главная задача - обеспечить не только использование заимствованных технологий, но и генерировать свои. В этом одна из ключевых ролей принадлежит инжинирингу, как отдельному направлению предпринимательской деятельности. Он является своеобразным мостом между создаваемыми технологиями и их применением в производстве, поскольку является важным инструментом стратегического развития любого промышленного предприятия. В научной литературе инжиниринг рассматривается как одна из разновидностей консалтинга. Практика европейских стран свидетельствует о наличии инжиниринга во всех стадиях разработки и внедрения инноваций. Он способствует улучшению инновационного и инвестиционного климата и является важной составляющей инновационной среды. Необходимость привлечения машиностроительного предприятия к реализации инжиниринговых проектов обусловлена их сложностью и многоплановостью, высоким уровнем риска преобразований и требований к уровню специалистов. При этом для многих стран характерна политика создания инновационных кластеров, обеспечивающих полный цикл инжиниринга, поддержка инжиниринга в стратегически важных отраслях и привлечение инженерных талантов в страну. Наблюдается обострение конкуренции со стороны компаний – экспортеров из развивающихся стран –

Бразилии, Мексики, Индии, Кореи, Китая [4, с.91]. Опыт экономически развитых стран свидетельствует о том, что существует целая сеть объединений компаний в той или иной мере связанных с инжинирингом. Круг решаемых при этом задач - от технико-экономического обоснования проекта до обеспечения пусконаладочных работ и аудита. Численность персонала в крупных инжиниринговых компаниях достигает нескольких десятков тысяч человек, а в более мелких – нескольких сотен [5].

Инжиниринговые решения необходимы как крупным предприятиям, так средним и малым, поэтому развитие инжиниринга является актуальной задачей формирования отечественной инновационной инфраструктуры и экономики в целом. Одним из основных участников рынка инжиниринга любой страны наряду с инжиниринговыми компаниями есть машиностроительные предприятия. Благодаря инжинирингу они являются важным звеном технологической цепочки в создании конкурентоспособной продукции во всех секторах экономики. Сфера инжиниринга включает разнообразные работы и услуги. Изучение международной практики позволяет сделать вывод о том, что на международном уровне выделяется консультационный, технологический, строительный (общий) и комплексный инжиниринг [97, с.40]. Инжиниринг, обеспечивающий радикальные изменения производства в научной литературе рассматривается как реинжиниринг [6, с.77; 7, с.69, 8].

Инжиниринговые услуги традиционно занимают одно из главных мест в инфраструктуре развитых стран мира. Особо важную роль они играют в процессе активизации инновационной деятельности и наряду с маркетинговыми, консалтинговыми, аудиторскими компаниями, технополисами, технопарками, бизнес-инкубаторами, инновационными биржами и другими институтами являются неотъемлемой составной частью инфраструктуры, обеспечивающей инновационную деятельность [9, с.5]. Мировой рынок инжиниринговых услуг растет. В 2012 году его объем составлял \$750млрд., а к 2020 прогнозируется довести его до \$1,4 трлн.. Это один из наиболее доходных «драйверов» экономики [10, с.91]. Географическая

структура рынка инжиниринговых услуг характеризуется преобладанием экспорта в развивающиеся страны, прежде всего в нефтедобывающие страны Ближнего и Среднего Востока и Азии [11 , с.41]. 25% мирового рынка инжиниринга принадлежит США, 16% - Канаде, 10 % - Великобритании, 10 % - Нидерландам, 7% - Германии, 22% - предприятиям других стран [12]. Бизнес Европы согласно статистике контролируют практически 45% мирового рынка инжиниринга. В США насчитывается более 500 крупных проектных организаций, более 25 тысяч различных инжиниринговых предприятий. Совокупный доход 60 тыс. компаний в 2012 году составил около \$ 255 млрд. 35% дохода пришлось на 50 крупнейших компаний.

Появление инжиниринга – это прямое следствие применения накопленных знаний. Как бизнес-направление отечественных машиностроительных предприятий и малого бизнеса, инжиниринг находится в стадии формирования. Его развитие сдерживается в силу ориентации государственной политики не на развитие машиностроения и станкостроения, а на развитие аграрного сектора. Несмотря на сохранившийся определенный производственный и научный потенциал, последние годы Украине активно навязывается идея ее превращения в аграрную державу. Эта линия проходит в обзоре инновационной среды Украины ЕЭК ООН [13]. Подобную ориентацию следует оценивать как глубоко ошибочную, преследующую своей целью ни что иное, как превращение Украины в сырьевой придаток и ликвидацию потенциального конкурента как на внутреннем, так и на международных рынках машиностроительной продукции. Дальнейшее развитие инжиниринга на Украине в большей мере сегодня зависит не столько от правительства, сколько от собственников бизнес-формирований. В то же время отсутствие государственной политики в производственной сфере и неблагоприятная предпринимательская среда будут продолжать сдерживать инновационную активность, а, следовательно, и развитие инжиниринга.

Выводы:

– украинским компаниям не хватает опыта по созданию

современного производства. Обладая всеми необходимыми ресурсами, бизнес вынужден обращаться за помощью к зарубежным компаниям для решения задач организации и реорганизации предприятий;

- нуждается в срочной модернизации система подготовки специалистов в области инжиниринга, учитывая потребности современного рынка;

- отсутствие эффективной двусторонней связи между властью и реальным сектором экономики является еще одной из главных проблем развития промышленного сектора;

- нужна общегосударственная программа и дорожная карта внедрения промышленного инжиниринга. Основной упор программы должен быть сделан на образование и поддержку инжиниринговых центров и инновационно-инжиниринговых промышленных кластеров, как среды взаимодействия власти, науки и бизнеса.

Список литературы: 1. Українська приватизація: перспективи та пріоритети. Аналітична доповідь і матеріали «круглого столу». - Київ, 2008. - С. 29; 2. [Электронный ресурс] <http://voprosik.net/mashinostroenie-v-mire/>; 3. [Электронный ресурс] <http://www.robotforum.ru/novosti-texnologij/svezhaya-statistika-mirovyie-prodazhi-robotov.html>; 4. Офіційний сайт Construction Industry Institute (CII) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.construction-institute.org>; 5. [Электронный ресурс] http://www.csr-nw.ru/upload/file_category_1276.pdf; 6. Андриенко В.Н. Методы планирования в реинжиниринге систем управления / В.Н. Андриенко, Ю.Г. Лысенко // Экономическая кибернетика. - №1-2(13-14). – 2002. – С. 71-82.; 7. Бородин А.И. Методология и инструментальные средства для проведения реинжиниринга / А.И. Бородин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №3. – С. 67-78; 8. [Электронный ресурс] <http://koet.syktu.ru/vestnik/2009/2009-3/6/6.htm>; 9. Данилишин Б. Научно-инновационное обеспечение устойчивого экономического развития Украины / Б. Данилишин, В. Чижова // Економіка України. – 2004. - №3. – С. 4-12; 10. [Электронный ресурс] <http://unctad.org>; 11. Рыбец Д.В. Инжиниринг (инженерно-консультационные услуги) на мировом рынке / Д.В. Рыбец // Российский внешнеэкономический вестник. – 2011. – №8. – С. 84-95; 12. Караваев Е.П. Промышленные инвестиционные проекты. Теория и практика инжиниринга: [учебник] / Е.П. Караваев. – М.: МИСИС, 2001. - 216 с.; 13. Обзор инновационного развития Украины. ЕЭК ООН. Нью-Йорк и Женева. 2013 [Электронный ресурс] <http://investukraine.com/investors-guide/legal-overview>

А. Пилипчук, студентка НТУ «ХПИ», Харьков

Е.В. Назаренко, канд. экон. наук, доц. НТУ «ХПИ», Харьков

ПРОБЛЕМЫ ДОСТИЖЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНСКОЙ ПРОДУКЦИИ

После подписания Соглашения об ассоциации Украины с Европейским

Союзом (СА с ЕС) впервые открываются перспективы свободного доступа украинской продукции на рынки Европы, что может обеспечить ускорение темпов экономического роста и демократического развития нашей страны.

Процесс выхода предприятия на внешний рынок является достаточно тяжелым и длительным и предусматривает, в частности, рационализацию использования ресурсов, сокращение расходов, минимизацию рисков, создание конкурентных преимуществ продукции (товаров или услуг). В современной переменчивой рыночной среде острой проблемой, сдерживающей выход предприятия на международные рынки, является также отсутствие достаточного объема финансовых ресурсов, что приводит к необходимости разработки механизма финансового обеспечения внешнеэкономической деятельности, который позволил бы сформировать эффективную стратегию финансирования [1].

Важнейшей, на наш взгляд, проблемой для успешного функционирования предприятия на внешнем рынке является создание и поддержание конкурентных преимуществ реализуемой продукции по сравнению с товарами или услугами конкурентов. Поскольку международные рынки в значительной мере насыщены продукцией различных производителей, выход на них возможен только при условии предложения креативных решений на основе достижений науки и техники. Это касается как продукции, создаваемой по новейшим технологиям (информационные технологии, аэрокосмическая отрасль), так и продукции сельского хозяйства, конкурентными преимуществами для которого могут стать высокое качество, экологичность в сочетании с невысокими затратами на производство.

Принятие и внедрение СА с ЕС заставляет Украину перейти на требования международных стандартов качества, для чего необходимо не только утвердить такие стандарты в качестве национальных, но и добиться их полного внедрения и выполнения, гарантирующего возможность доступа отечественной продукции на европейские рынки.

Украина имеет все необходимые ресурсы, чтобы поддерживать успешную

реализацию евроинтеграционных устремлений: благоприятное географическое расположение, доступность значительных объемов природных и человеческих ресурсов, в том числе высококвалифицированных научных кадров [2]. Государство, в этой связи, должно способствовать реализации желания украинских предприятий выйти на международные рынки путем создания благоприятных условий с помощью льготного налогообложения, снятия налоговых и таможенных барьеров в торговле, преференций производителям-экспортерам, информационной поддержки. Функцией государства, обеспечивающей возможность ведения предприятиями финансового менеджмента во внешней торговле, является прозрачность и стабильность курса национальной валюты. На сегодня в Украине, как никогда ранее, актуальными представляются реформы, направленные на искоренение коррупции, монополизма и чрезмерного администрирования бизнеса.

На начальном этапе европейского пути развития необходимы совместные усилия предприятий и государственных структур для достижения целей признания украинской продукции и конкурентных преимуществ украинских предприятий на внешнем рынке.

Список літератури: 1. *Мохамед Азхар Алі Емад, Бурак К.М.* Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства: інновації, стратегії, ризики // Електронний ресурс. – Режим доступу: dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/.../1/Mohamed.pdf. 2. *Е.Ю. Кочергина* Конкурентный ромб М. Портера: успешное позиционирование Украины на рынке ЕС. Сб. «Теоретические и практические аспекты экономики и менеджмента» : материалы международной заочной научно-практической конференции. КНУ им. Т.Г. Шевченко, г. Киев (29 августа 2012 г.) // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/3690-2012-09-07-05-22-38>.

М.С. Пантелєєв, канд. техн. наук, доц. УПА, м. Харків

Н.М. Шматько, канд. екон. наук, доц. УПА, м. Харків

А.Є. Брєусова, магістрант УПА, м. Харків

СУТНІСТЬ ТА НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На сьогоднішній день планування є одним із напрямків, який найбільш

динамічно розвивається в науці управління. Планування є вихідним моментом при реалізації всього процесу управління. У рамках планування відбувається прийняття рішень про те, яким чином будуть реалізовані ті або інші функції управління й організована діяльність підприємства для досягнення перспективних цільових настанов.

У сучасній літературі планування розглядається як складна система, що включає в себе ряд елементів, які можна згрупувати за різними критеріями. При цьому, більшість дослідників - економістів виділяють як вершину цієї ієрархічної системи стратегічне планування (СП), тому що саме в цій області визначаються найбільш загальні й перспективні цільові параметри підприємства й шляхи їх досягнення, виходячи з яких розробляються короткострокові й деталізовані плани.

На практиці стратегічне планування - це складний процес, який охоплює щонайменше п'ять етапів: 1. Прогнозування, визначення основних характеристик майбутнього на основі систематичного аналізу певного кола факторів з метою передбачення можливостей, шансів і загроз. 2. Визначення і вибір варіантів розвитку на основі порівняння та оцінки альтернатив з урахуванням потреби в ресурсах (особливо гостродефіцитних), реальності планів, ризику і, нарешті, прибутковості. 3. Формування цілей та визначення строків їх досягнення. 4. Розробка програми дій і складання графіка поетапного здійснення робіт. Складання програми вимагає визначення завдань, черговості та орієнтовних строків їх виконання. 5. Формування бюджету (бюджетування).

П. Лоранж [1] визначає процес стратегічного планування, як "такий, що забезпечує нововведення та зміни в організації в достатній мірі". Він класифікував чотири основні види управлінської діяльності в межах функції планування: розподіл ресурсів, адаптація до зовнішнього середовища, внутрішня координація та організаційно-стратегічне передбачення.

Стратегічне планування є достатньо складним і багатограним явищем в економічній науці. На сьогоднішній день існує велика кількість різних трактувань даного поняття. Узагальнення різних тлумачень СП дозволяє

говорити про нього, як про процес постановки й обґрунтування довгострокових цілей підприємства, розробки напрямків досягнення цільових настанов, виходячи з наявних ресурсів і можливостей, побудови комплексу правил прийняття управлінських рішень і дій організації в зазначених напрямках (стратегії), розробки системи конкретних заходів, розподілу ресурсів і комплексу збалансованих показників досягнення поставлених цілей (стратегічний план).

У рамках стратегічного планування застосовується великий науково-методичний інструментарій: інформаційно-логічний аналіз, ситуаційний аналіз, спостереження й опитування, експертні оцінки, програмно-цільові методи, «кабінетні» дослідження, економіко-математичні методи, методи економічної статистики. Методичною основою стратегічного планування на підприємстві є набір специфічних методів аналізу внутрішнього й зовнішнього середовища, розробки портфельних і конкурентних стратегій підприємства, побудови стратегічного плану й управління його реалізацією. Однак, незважаючи на достатній рівень пророблення й висвітлення в науковій літературі методології стратегічного планування, у даний час є ряд проблем науково-практичного характеру, серед яких особливе місце займають питання специфіки застосування даного інструментарію на підприємствах з обмеженими ресурсними можливостями.

Список літератури: 1. Lorange P. Strategic Planning Systems for Growth in Smaller to Medium-Sized Corporations: Diagnosys and Design, World Public Library Association - 1976.

Ю.В. Пожарчук, аспірант, м. Одеса, ОНАХТ

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Сучасний стан конкурентоспроможності підприємств м'ясної промисловості України свідчить про те, що вони працюють в умовах: по-перше,

обмежених сировинних, фінансових, технічних і трудових ресурсів; по-друге, невирішених соціально-трудовах проблем; по-третє, низького рівня якості менеджменту, організації виробництва, нормування праці та обліку витрат; по-четверте, низької купівельної спроможності населення при формуванні високих цін на м'ясо та м'ясопродукти; по-п'яте, низької конкурентоспроможності більшості підприємств галузі на внутрішньому та зовнішньому ринках. У зв'язку з цим посилюється значення вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств м'ясної галузі.

Розглянемо такі фактори зовнішнього середовища підприємства як: споживачі, постачальники та конкуренти.

Основними споживачами м'ясної та ковбасної продукції в Україні є жінки у віці від 25 до 60 років, найчастіше заміжні, які вчиняють покупки для всієї родини, з рівнем доходу на 1-го члена сім'ї від 1000 до 2500 грн. За результатами опитування споживачів, при виборі продукції вони, насамперед, керуються такими критеріями: 1 місце - смакові властивості та якість продукції; 2 місце – ціна; 3 місце - популярність торгової марки; 4 місце - порада друзів, порада продавця. Місця здійснення покупки: 47% респондентів набувають м'ясну і ковбасну продукцію в супермаркетах і магазинах самообслуговування; 38% респондентів купують продукцію в спеціалізованих магазинах та кіосках від м'ясокомбінатів; інші 15% респондентів - купують продукцію залежно від випадку в звичайних продовольчих магазинах, на ринках і т.д. Особливістю ринку ковбасних виробів є те, що покупці консервативні і прихильні певного бренду, який добре себе зарекомендував. Тому для утримання своїх конкурентних позицій вітчизняні м'ясопереробні підприємства повинні постійно приділяти увагу підвищенню безпеки та якості продукції, зниженню її собівартості за рахунок впровадження нових технологій, розширення асортименту, особливо в низько- і середньоціновому сегменті. В цих умовах важливими факторами конкурентної боротьби є переобладнання підприємств, розширення виробництва, удосконалення технології виготовлення продукції, забезпечення безперебійного постачання виробництва якісною сировиною,

суворе дотримання стандартів, наявність висококваліфікованого персоналу, чітко налагоджена система дистрибуції. Витримати всі ці вимоги по силам тільки великим підприємствам. Тому основною тенденцією українського ринку ковбасних виробів є його консолідація. Великі виробники створюють вертикально-інтегровані структури, що охоплюють весь цикл виробництва та реалізації продукції (від вирощування худоби та птахів до роздрібного продажу) [1].

Постачальники. М'ясопереробні підприємства значно залежить від сировинної бази, тобто ринок ковбасних виробів тісно пов'язаний з тваринництвом. В Україні зберігається тенденція зменшення поголів'я сільськогосподарських тварин, тому спостерігається обмеженість в необхідному обсязі сировини. Така ситуація суттєво впливає на розвиток ковбасного виробництва і змушує підприємства шукати альтернативні джерела постачання сировини. Так, за даними Державної служби статистики України, кількість великої рогатої худоби в 2012р. відносно 2000р. скоротилась на 58%; кількість свиней 2012р. відносно 2000р. скоротилась на 27%; кількість овець та кіз в 2012 р. відносно 2000 р. скоротилась на 8%. Позитивні тенденції спостерігаються лише в розведенні птиці, так в 2012 р. відносно 2000 р. приріст склав 59%, але наявність значної кількості м'яса птахів на ринку для виробників ковбасних виробів сьогодні не вирішує проблему забезпечення сировиною, оскільки м'ясо птахів використовується як сировина лише для 5–10% асортименту ковбас. Проте цей відсоток постійно зростає і прогноз передбачає збільшення частки м'яса птахів у виробництві ковбас у найближчі роки до 20–25%. Нестача м'ясної сировини призводить до її імпорту. Основні імпортери - США, Бразилія, Польща, Німеччина, Нідерланди, Бельгія. Така ситуація позначається на рівні як оптових, так і роздрібних цін, що, врешті-решт, впливає на скорочення обсягів виробництва і реалізації ковбасних виробів [2,3].

Конкуренти. В даний час підприємств, які виготовляють 1 тис. тонн ковбасних виробів, нараховується в Україні не більше 50. Лідерами галузі за

обсягами виробництва є: ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» (Полтавська обл.), ТОВ «М'ясокомбінат «Ювілейний» (Дніпропетровськ), ТОВ «М'ясна фабрика «Фаворит» (Дніпропетровськ), ВАТ «М'ясокомбінат «Ятрань» (Кіровоград), ЗАТ «Горлівський м'ясокомбінат» (Донецька обл.). До інших крупних виробників можна віднести «СМП» (Нововолинськ, Волинська обл.), ТОВ «Ідекс» (Яготин, Київська обл.), ЗАТ «Луганський м'ясокомбінат», ВАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат» (Запорізька обл.), ТОВ «М'ясний Альянс» (Київ), ВАТ «Кременчукм'ясо» (Полтавська обл.), МПЗ «Колос» (ТМ «Чернівецькі ковбаси»). На частку цих 12 компаній припадає близько 50% вітчизняного ринку ковбасної продукції. Торгові марки даних підприємств представлені практично у всіх регіонах України [1].

Список літератури: 1. Аналітика аграрного ринку [Електронний ресурс]: — Електрон. журн. — Режим доступу: <http://agrocomplex.info/html> 2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> 3. Драган О. І. Розвиток тваринництва та його вплив на конкурентоспроможність підприємств м'ясної галузі / О. І. Драган // Наук. праці Нац. ун-ту харч. технологій. 2007. № 21. С. 45–48.

Ю.А. Романенков, канд. техн. наук, докторант

В.М. Вартанян, доктор техн. наук, зав. кафедрой

Т.Г. Зейниев, вед. інженер

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Оценка эффективности внутренней структуры и функциональных областей организации — одна из важных задач стратегического управления, решение которой позволяет обеспечить единой информационной метрикой контур стратегического управления организацией.

Объект управления (организация) может быть охарактеризован набором векторов X_1, X_2, \dots, X_n , отражающих уровень эффективности n бизнес-процессов организации, каждый из которых состоит из компонент

относительных показателей эффективности соответствующего бизнес-процесса:

$$X_1 = [x_{11}, x_{12}, \dots, x_{1l_1}], X_2 = [x_{21}, x_{22}, \dots, x_{2l_2}], \dots, X_n = [x_{n1}, x_{n2}, \dots, x_{nl_n}], \quad (1)$$

где: l_1, l_2, \dots, l_n – размерности векторов X_1, X_2, \dots, X_n .

Пусть каждый из n бизнес-процессов в организации характеризуется вектором-столбцом коэффициентов относительной значимости компонент бизнес-процесса:

$$A_i = [\alpha_{i1} \quad \alpha_{i2} \quad \dots \quad \alpha_{il_i}]^T, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (2)$$

где: α_{ij} – коэффициент относительной значимости j -й компоненты i -го

бизнес-процесса, причем $0 \leq \alpha_{ij} \leq 1, \sum_{j=1}^{l_i} \alpha_{ij} = 1, i = 1, 2, \dots, n$.

Организация функционирует внутри отрасли или профессионального направления, которое может быть охарактеризовано относительными коэффициентами значимости (рис. 1).

Наборы векторов (1) и (2) могут быть представлены в виде составных матриц X_0 и A следующей структуры (3).

$$X_0 = \begin{bmatrix} [X_1] & 0 & 0 & \dots & 0 \\ [X_2] & 0 & \dots & 0 \\ \dots & & & & \\ [X_k] & & & & \\ \dots & & & & \\ [X_n] & 0 & \dots & 0 \end{bmatrix}, A = \begin{bmatrix} [A_1]^T & 0 & 0 & \dots & 0 \\ [A_2]^T & 0 & \dots & 0 \\ \dots & & & & \\ [A_k]^T & & & & \\ \dots & & & & \\ [A_n]^T & 0 & \dots & 0 \end{bmatrix}^T, \quad (3)$$

где: X_k и A_k – векторы максимальной размерности из соответствующих

наборов, $l_k = \max_{i=1}^n \{l_i\}$.

$$\mathbf{B} = \begin{bmatrix} \beta_1 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 \\ 0 & \beta_2 & 0 & \dots & 0 & 0 \\ \dots & & & & & \\ 0 & 0 & 0 & \dots & \beta_{n-1} & 0 \\ 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & \beta_n \end{bmatrix}, \quad (5)$$

где: β_i – относительный коэффициент значимости i -го бизнес-процесса в организации, причем $0 \leq \beta_i \leq 1$, $\sum_{i=1}^n \beta_i = 1$, $i = 1, 2, \dots, n$.

Комплексную относительную эффективность бизнес-процессов в организации можно найти, определив след матрицы $\mathbf{X}_0 \mathbf{A} \mathbf{B}$:

$$E = tr(\mathbf{X}_0 \mathbf{A} \mathbf{B}) = tr \begin{bmatrix} \beta_1 X_1 A_1 & \beta_2 X_1 A_2 & \dots & \beta_n X_1 A_n \\ \beta_1 X_2 A_1 & \beta_2 X_2 A_2 & \dots & \beta_n X_2 A_n \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \beta_1 X_n A_1 & \beta_2 X_n A_2 & \dots & \beta_n X_n A_n \end{bmatrix} = \sum_{i=1}^n \beta_i X_i A_i. \quad (6)$$

Таким образом, предложен матричный метод оценки уровня относительной эффективности иерархической системы бизнес-процессов в организации, формализующий иерархическую структуру эффективности бизнес-процессов, и за счет матричной аналитической формы позволяющий оценивать эффективность структуры любого порядка и размерности.

М.А. Садиков, доктор екон. наук, проф., кафедри економіки та фінансів Харківського національного університету внутрішніх прав

О.О. Свеженцев, пошукач, Харківського національного університету внутрішніх прав

СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Вибір стратегії економічного розвитку підприємства повинен

ґрунтуватися на даних про ступінь розвитку ринку, про потенціал розвитку підприємства та попитом його послуг споживачами. Аналіз чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, і, виділені на його основі сильні і слабкі сторони діяльності регіону[1].

Вибір стратегії виробничої діяльності підприємства, ґрунтується на ряді характеристик внутрішнього і зовнішнього середовища, приведених нижче:

- ринок послуг зростає та є прибутковим;
- розвиток НТП, особливо інновційний напрямок сприяють появі нових видів машин, нових ринків і нових споживачів;
- послуги, що надаються підприємством, гарної якості та мають великий попит;
- слабкими сторонами діяльності підприємства є недолік фінансів, відсутність деяких видів послуг у сфері ІТ технологій.

При побудові стратегії підприємства був вибраний підхід, який розробив І. Ансофф [3]. Для умов ринку, що зростає, він запропонував застосувати наступні види стратегій (рис. 1).

Кожне з 4-х полів матриці представляє певну стратегію. Поле 1 показує спрямованість організації на існуючі послуги і ринки. Мета цієї стратегії – стабілізація або розширення ринку. Можливі шляхи досягнення цілей – збільшення споживання через зниження цін через зниження собівартості і погіршення якості послуги, а також через рекламу. Поле 2 включає стратегії, направлені на розвиток ринку. Вони передбачають вихід на нові ринки з вже наявними послугами. Можливими шляхами можуть бути: надання послуг на нових регіональних, національних або інтернаціональних ринках; нові області використання старих послуг, упровадження їх на нових сегментах ринку. Поле 3 включає стратегії, направлені на розробку нових послуг (інновацій), які виявлятимуться на старих ринках. Ці стратегії застосовуються організаціями, що мають сильні проектні служби. Поле 4 представляє стратегії диверсифікації, під якими розуміється зміна напрямів і сфер діяльності, тобто включення у виробничу програму послуг, що не мають прямої схожості з послугами, що

випускаються. Причинами, спонукаючими підприємство надавати нові послуги і виходити з ними на нові ринки, можуть бути: прагнення покинути стагнируючі ринки даної галузі і проникнути в галузі з високою нормою прибутку, зменшення ризику, а також фінансові вигоди.

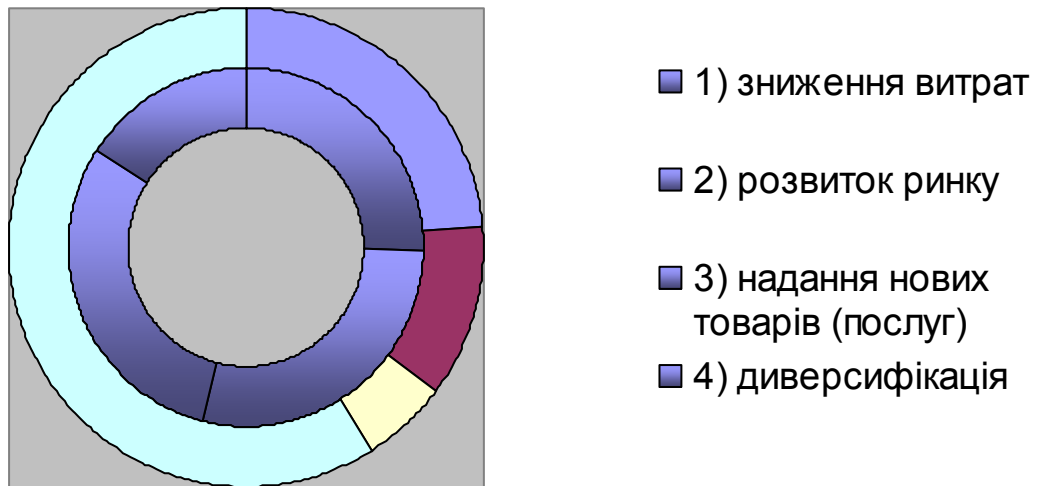


Рис. 1. Матриця «Товарів, послуга-ринок»

Стратегія, яку підприємство може використовувати в своїй виробничій діяльності - це стратегії № 3 «надання нових послуг».

Підприємство, завдяки своєму досвіду роботи в області будівельних послуг і наявності необхідних виробничих потужностей, може застосувати стратегію «надання нових послуг». Дана стратегія, як вже було сказано вище, – це стратегія, направлена на введення нових послуг або товарів, які виявлятимуться на старих ринках [2, 4].

Проведений SWOT-аналіз показав, що найважливішою стратегією поведінки для фірми є «засвоєння нових видів послуг з високим рівнем якості», а маркетингове дослідження споживачів і їх потреб дозволило виявити перелік послуг, які підприємства не надає, але які мають попит на сьогоднішній день на ринку.

Проведений фінансовий аналіз, в свою чергу, свідчить, що 1/4 підприємства галузі машинобудування має платоспроможність і відносно

фінансову стійкість, тобто мають вільні фінансові ресурси для капіталовкладень у розробку та впровадження нових технологій.

Таким чином, підприємств галузі володіє необхідним ресурсним потенціалом для виробництва нової інноваційної продукції.

Список літератури: 1. Стратегія сталого розвитку Харківської області/ Рішення обласної Ради від 23 вересня 2010р. – Харків: ГУС Харківської обл., 2010. - 574 с.; 2. *Алексеева М.М.* Планирование деятельности фирмы: уч. пособ. / *М.М. Алексеева*. – М.: «Финансы и статистика», 2007. – 176с.; 3. *Ансофф И.* Стратегическое управление. – М.: «Экономика», 1989. – 258с.; 4. *Трясцина Н.Ю.* Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий / Трясцина Н.Ю. // Экономический анализ. – 2006. – № 18 – 5с.

О.В. Сиром'ятникова, асистент каф. екон. аналізу та обліку НТУ «ХПІ»

ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ І ПОНЯТІЙНИЙ БАЗИС

Впровадження дієвих інструментів антикризового управління має за мету стійке та стабільне функціонування промислових підприємств в умовах високої ентропії конкурентного середовища, що набуває особливої актуальності в сучасних умовах господарювання. Слід відзначити, що зростання невизначеності в діяльності суб'єктів господарювання, зумовлено їх специфікою і особливостями як відкритої соціально-економічної системи, при цьому останнім часом посилюється складність змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі, та економічні системи стають все більш відкритими і нерівноважними. Саме це зумовило необхідність принципового вдосконалення процесу стратегічного управління підприємством за критерієм економічної стійкості.

Аналіз існуючих методичних підходів щодо визначення поняття «економічна стійкість» виявив відсутність єдності поглядів на сутність цієї категорії та дозволив сформулювати вимоги до її визначення стосовно до промислових підприємств, які постійно перебувають під впливом збурюючих факторів зовнішнього середовища різного генезису.

Слід зазначити, що спочатку поняття «стійкість» розглядалося стосовно

до біологічних систем, де для опису стійкого функціонування живих організмів було запропоновано термін «гомеостаз» як назва для «координованих фізіологічних процесів, які підтримують більшість стійких станів організму» [1].

Н. Вінер остаточно ввів в обіг наукових ідей концепцію гомеостазу як сталості, на його думку управління завжди спрямоване на підтримання гомеостазу [2]. С. Бір визначив гомеостаз як здатність системи підтримувати її критичні параметри у фізіологічно допустимих межах в умовах випадкових перешкод або збурень [3]. Новосельцев В.М., в свою чергу, визначив гомеостаз як сталість характеристик, істотних для життєдіяльності системи, при наявності збурень у зовнішньому середовищі:

- стан відносної постійності,
- збереження сталості внутрішнього середовища організму при наявності збурень у зовнішньому середовищі.
- відносна незалежність внутрішнього середовища від зовнішніх умов [4].

Таким чином, гомеостаз досягається шляхом саморегулювання та відображає такі властивості живої системи як самовідновлення і самозбереження.

Надалі було введено поняття «термодинамічна стійкість», суть якого полягала в тому, що зовнішній вплив, який виводить систему зі стану рівноваги, стимулює в ній процеси, спрямовані на послаблення результатів цього впливу. Російський дослідник В.М. Сергєєв визначає, що «ідея термодинамічної рівноваги підходить, також, і для опису економічних систем, які, подібно фізичним макросистемам, мають два різних рівня опису, який має бути еквівалентним термодинамічному опису фізичних систем, але такі параметри рівноваги, як тиск, температура і хімічний потенціал придбають, інші інтерпретації, пов'язані конкретно зі специфікою опису економічних систем» [5].

У математичних науках дослідженням стійкості присвячені роботи А.

Пуанкаре, А.М. Ляпунова, Ж.Л. Лагранжа, які виділяють такі типи стійкості: структурна та результуюча стійкість траєкторії; статична, динамічна, стійкість за початковим положенням, стійкість інваріантної множини, стійкість до зовнішніх збурень, тощо.

Слід зазначити, що застосувати вищезначені типи стійкості щодо промислового підприємства не вважається доцільним, оскільки воно є складною відкритою цілеорієнтованою соціально-економічною системою, саме тому дослідження економічної стійкості повинно ґрунтуватися на принципах: комплексності, багатовимірності, цілісності, гнучкості, ієрархічності, інформаційної забезпеченості.

На підставі проаналізованих методичних підходів щодо визначення поняття «стійкість» вважаємо, що «економічна стійкість підприємства» – це його здатність протистояти та адекватно реагувати на збурюючі фактори макро-, мезо- і мікросередовища з високим ступенем варіабельності, зберігаючи при цьому рівноважний стан протягом тривалого часу, з метою самозбереження та досягнення запланованих результатів діяльності господарюючого суб'єкта (приріст вартості підприємства).

Список літератури: 1. *Латфуллин Г.* Теория менеджмента : учебник для вузов / Г. Латфуллин, А. Никитин, С. Серебрянников. - СПб. : Питер, 2014. - 464 с. 2. *Винер Н.* Кибернетика, или Управление и связь в животном и машине. / Н. Винер, пер. с англ. И.В. Соловьева и Г.Н. Поварова. – 2-е издание. – М.: Наука; Главная редакция изданий для зарубежных стран, 1983. – 344 с. 3. *Бир С.Т.* Мозг фирмы. Перевод с англ. М. М. Лопухина, Изд. 2-е, стереотипное. — М.: «Едиториал УРСС», 2005. — 416с. 4. Новосельцев В.Н. Теория управления и биосистемы / В.Н. Новосельцев. – М.: Наука, 1978. – 319 с.. 5. *Сергеев В.М.* Пределы рациональности : термодинамический подход к теории экономического равновесия / Сергеев, В.М. - М. : ФАЗИС, 1999. - 146 с.

О.Е. Соколов, соискатель ХНУРЭ, г. Харьков

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ – ОТКРЫТОЙ МОБИЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Деятельность машиностроительного предприятия представляет собой согласованный во времени и пространстве процесс использования потоков ресурсов (сырья, материалов, оборудования, денег, трудовых ресурсов,

информации), а также их запасов, которые помогают балансировать и поддерживать эти потоки для получения запланированных результатов деятельности.

Характерными признаками рыночной деятельности современного машиностроительного предприятия является ориентация на товарные рынки, «ситуационное управление», эффективное функционирование информационной системы, активное влияние на государственную политику и рынок с целью своевременного формирования спроса на продукцию, формирование системы стимулирования инновационной активности персонала предприятия, оперативное внедрение наиболее конкурентоспособных идей, ориентация на достижение долгосрочного коммерческого успеха, что обеспечивает предприятию относительную независимость от состояния рынка в периоды временного ухудшения конъюнктуры рынка.

Следует заметить, что в настоящее время существует несколько «концепций предприятия»: ресурсная, информационная, поведенческая и тому подобное. Все больше сторонников приобретает концепция предприятия как «открытой системы», для которой характерной чертой является применение механизма управления, базирующегося на выявлении проблем, генерации новых решений, стратегическом управлении преимущественно по «слабым сигналам».

С позиций системного подхода машиностроительное предприятие, как любой экономический объект, является открытой социально-экономической, сложной, иерархической, самостоятельной, дискретной системой, которая характеризуется набором основных параметров, определяющих место и роль данного объекта в процессе его рыночной деятельности и отличающих его от всех остальных объектов на рынке.

Определим систему как группу объектов, которые характеризуются определенными общими свойствами, обеспечивающими возможность рассматривать данную систему в значительной степени изолированно. В качестве основных объектов (подсистем) системы целесообразно выделить

такі, як виробництво, фінанси, маркетинг, НІОКР, кадри, логістика. Для малих підприємств сукупність підсистем буде обмеженою по порівнянню з більш великими підприємствами.

Для проведення більш точного дослідження необхідно відобразити зв'язи даної системи з іншими об'єктами, які в своїй сукупності створюють зовнішнє середовище по відношенню до синтезовуваної системи. Зовнішнє середовище для машинобудівного підприємства конкретизується поняттям «бізнес-середовище», якому притаманні такі риси, як складність, мобільність, взаємозв'язок факторів цього середовища, турбулентність і неуправляемість. Взаємозв'язок розглядаваної системи з бізнес-середовищем є двохстороннім, що визначається наявністю прямих і зворотних зв'язків. Система функціонує під прямим впливом факторів бізнес-середовища (прямі зв'язки) і, в свою чергу, впливає на процеси, що відбуваються в бізнес-середовищі (зворотні зв'язки).

Показники, які складаються з вихідних, вхідних даних і показників стану системи, змінюються в процесі функціонування системи і в часі. При цьому, доцільно сукупність показників розглядати як збалансовану систему.

Таким чином, було тезисно, в загальному вигляді викладено підхід до формування концептуальної моделі функціонування підприємства, що відображає зв'язок між входом і виходом системи, внутрішні зв'язки і зв'язки даної системи з нестабільним бізнес-середовищем.

О.М. Левчук, старший викладач кафедри фінансів та кредити ХЕПУ

В.О.Шашин, магістр з економіки, випускник ДоННУ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Соціально-економічні системи можна віднести до складних імовірнісних динамічних систем, в яких відбуваються процеси виробництва, розподілу,

обміну й споживання матеріальних та інших благ. Ці системи належать до класу кібернетичних систем, тобто систем з управлінням. Ці системи є залежними від зовнішнього та внутрішнього впливу різноманітних факторів, які суттєво впливають на стан цих систем.

Метою публікацій є розгляд сучасного стану соціально-економічних систем, та виділити основні проблеми в формуванні та існуванні цих систем.

Питанням розроблення методології та теорії розвитку й управління соціально-економічними системами займалося та продовжує займатися багато українських і зарубіжних вчених, зокрема: Л. Антонечко, В. Бабич, Г. Балабанов, С. Бандур, Б. Буркинський, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Гаєць, Б. Кваснюк, О. Лапко, Е. Ліанова, Ю. Павлов, В. Паламарчук, В. Поповкін, В. Куценко, І. Лукінов, В. Пила, Д. Стеченко, В. Точилін, М. Чумаченко, А. Федорищева та ін.

Серед систем, створювальних людьми, можна видокремити особливу категорію так званих цілеспрямованих систем, до яких належать соціально-економічні системи. Це такі системи, що мають ціль функціонування та містять у своєму складі людей як елементи. Такі системи являють собою надзвичайно складні об'єкти.

Спробуємо тезісно зорієнтуватися на основних проблемах які не дають змоги якісному функціонуванню соціально- економічних систем:

- відсутність чіткого розподілу між сферами зацікавленості державного апарату та приватного капіталу;
- відсутність прозорості та недосконалість кредитної системи;
- недосконала законодавча база в країні;
- корумпованість виконавчої, законодавчої та судової системи;
- неповноцінна взаємодія регіонів на державному рівні ;
- відсутність повноцінної можливості диверсифікації виробництва;
- залежність економічних процесів від політичних подій;
- безконтрольна приватизація, реприватизація, рейдерство тощо;
- використання застарілих потужностей, технологій, кадрів, а також

повна їх ліквідація без заміни;

- відсутність стандартів та контролю за якістю;
- ігнорування інноваційних розробок та створення власних ресурсних баз.

Це далеко не весь перелік актуальних та гострих питань, але якщо зосередитись на вирішенні хоча б найактуальніших проблем, можливо поступово змінити формат існування та функціонування соціально-економічних систем.

Список літератури: 1. Інформація про стан забезпечення соціальної справедливості в Україні. Додаток до Постанови Президії Федерації професійних спілок України від 11.12.2012 м. Київ № П-15-7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.fpsu.org.ua/component/content/article/142-den-socialnoi-spravedlivosti/602zahodysocsprav-2>; 2. Булеев И.П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика / И. П. Булеев, Н. Е. Брюховецкая, Е. В. Черных; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти, Донец. ун-т экономики и права. – Донецк: ДонУЭП, 2008. – 136 с.; 3. Винников О. Соціальне підприємництво: годі бажати, як краще / О. Винников // Пріоритети. – 2003. - №4 (10) – С. 25-28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ucipr.kiev.ua>.

М.С. Пантелєєв, к.т.н., доцент УПА, м. Харків

Н.М. Шматько, к.е.н., доцент УПА, м. Харків

А.В. Волощенко, магістрант УПА, м. Харків

ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Управління розвитком соціально-економічних систем в умовах динамічної невизначеності факторів зовнішнього середовища у даний час набуває соціально-орієнтований напрям, при якому людина розглядається як основна рушійна сила розвитку суспільства. У ряді наукових досліджень переконливо показано, що головними факторами росту і розвитку є інновації та людський капітал, тобто персонал підприємства.

Побудова системи управління персоналом підприємства заснована на певних принципах. Розрізняють дві групи принципів - принципи, що характеризують вимоги до формування системи, і принципи, що визначають

напрямки розвитку системи. К цим групам відносяться наступні принципи.

Принцип обумовленості функцій управління персоналом цілями виробництва, тобто функції управління персоналом формуються й змінюються не довільно, а відповідно до потреб і цілей виробництва.

Принцип первинності функцій управління персоналом. Це означає, що склад підсистем системи управління персоналом, організаційна структура, вимоги до працівників і їх чисельність залежать від змісту, кількості й трудомісткості функцій управління персоналом.

Принцип економічності. Передбачає найбільш ефективну й економічну організацію системи управління персоналом, зниження долі витрат на систему управління в загальних витратах на одиницю продукції, що випускається, підвищення ефективності виробництва. У випадку, якщо після заходів щодо вдосконалення системи управління персоналом збільшилися витрати на управління, то вони повинні перекриватися ефектом у виробничій системі, отриманим у результаті їх здійснення.

Принцип прогресивності - відповідність системи управління персоналом передовим, зарубіжним і вітчизняним аналогам.

Принцип перспективності - при формуванні системи управління персоналом слід враховувати перспективи розвитку організації.

Принцип комплексності - при формуванні системи управління персоналом необхідно враховувати всі фактори, що впливають на систему управління (зв'язки з вищими органами, договірні зв'язки, стан об'єкта управління і т.д.).

Принцип оперативності – необхідність своєчасного прийняття рішень по аналізу й удосконаленню системи управління персоналом, які попереджають або оперативно усувають відхилення.

Принцип погодженості - взаємодії між ієрархічними ланками по вертикалі, а також між відносно автономними ланками системи управління персоналом по горизонталі повинні бути в цілому погоджені з основними цілями організації й синхронізовані в часі.

Принцип багатоаспектності. Означає, що управління персоналом як по вертикалі, так і по горизонталі може здійснюватися по різних каналах: адміністративно - командному, економічному, правовому й т.п.

Принцип концентрації. Розглядається у двох напрямках: концентрація зусиль працівників окремого підрозділу або всієї системи управління персоналом на рішення основних завдань або як концентрація однорідних функцій в одному підрозділі системи управління персоналом, що усуває дублювання.

Принцип спеціалізації - поділ праці в системі управління персоналом (виділяється праця керівників, фахівців і службовців). Формуються окремі підрозділи, що спеціалізуються на виконанні груп однорідних функцій.

Принцип паралельності. Припускає одночасне виконання окремих управлінських рішень, підвищує оперативність управління персоналом.

Принцип адаптивності (гнучкості). Означає пристосованість системи управління персоналом до мінливих цілей об'єкта й умов його роботи.

Принцип спадкоємності. Припускає загальну методичну основу проведення робіт з удосконалення системи управління персоналом на різних її рівнях і різними фахівцями, стандартне їхнє оформлення.

Принцип безперервності. Відсутність перерв у роботі співробітників системи управління персоналом або підрозділів, зменшення часу обігу документів, простоїв технічних засобів управління й т.п.

Принцип ритмічності. Виконання однакового обсягу робіт у рівні проміжки часу й регулярність повторення функцій управління персоналом.

Принцип прямоочності. Упорядкованість і цілеспрямованість необхідної інформації з прийняття певного рішення. Вона буває горизонтальна й вертикальна (взаємозв'язки між функціональними підрозділами й взаємозв'язку між різними рівнями управління).

Всі принципи побудови системи управління персоналом реалізуються у взаємодії. Їх поєднання залежить від конкретних умов функціонування.

Для вивчення стану діючої системи управління персоналом організації,

побудови, обґрунтування і реалізації нової системи широко використовуються такі методи, як системний аналіз, метод декомпозиції, неформалізовані методи, метод послідовної підстановки, метод порівнянь, динамічний метод, метод структуризації, експертно-аналітичний метод, нормативний, параметричний методи, метод функціонально-вартісного аналізу, морфологічний, фактографічний методи, економіко-математичне моделювання та оптимальне програмування та інші методи.

Дослідження розвитку соціально-економічних систем, вирішення питань їх оптимального зростання, раціонального очікування стану систем управління – все це пов'язане із формуванням ефективного механізму менеджменту персоналу, який знаходиться під впливом макрорівневих та мікрорівневих факторів. В той же час, проблеми формування соціально-економічного механізму ефективності менеджменту персоналу, незважаючи на еволюцію поглядів науковців та зміну акцентів у напрямі розповсюдження соціально орієнтованого управління, залишається неповністю вирішеною.

І.А. Юр'єва, канд. екон. наук, доц., кафедри економічного аналізу та обліку,
НТУ «ХПІ», м. Харків

ПІДХОДИ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Соціальна відповідальність відображає певне співвідношення між особистістю та суспільством загалом, свідоме відношення суб'єкта соціальної діяльності до вимог соціальної необхідності, громадянського обов'язку, соціальних завдань, норм і цінностей, розуміння наслідків здійснюваної діяльності для певних соціальних груп. Питання соціальної відповідальності бізнесу розглядають закордонні та вітчизняні дослідники, зокрема: В. Апопій, К. Девіс, С. Задек, Е. Карнегі, Г. Ленсен, М. Фрідмен, О. Шелдон, А. Базилюк,

Г. Башнянін, М. Бутко, В. Воробей, С. Ілляшенко, С. Князь, О. Кузьмін, А. Садеков, М. Стародубська, М. Туган-Барановський, В.М. Шаповал та низка інших. Як зазначає О. Ростигаєв, соціальна відповідальність є вираженням всієї розмаїтості соціальних відносин та узагальнює у собі всі форми відповідальності. Специфіка конкретних видів відповідальності обумовлена природою тих суспільних відносин, всередині яких вони виникли та існують у власній якісній визначеності. Як відомо, відповідальність - форма саморегуляції особистості, що виражається в усвідомленні себе причиною вчинків і їх наслідків і в усвідомленні і контролі своєї здатності виступати причиною змін (або протидії змінам) у навколишньому середовищі. Наведемо кілька підходів до визначення соціальної відповідальності. По-перше: це відносини між особистістю і соціальною групою, суспільством, що базуються на усвідомленому виконанні ними взаємних зобов'язань і своїх обов'язків, що впливають із нормативних актів, що регулюють соціальні відносини, а також із традицій; по-друге: принцип, який повинен лежати в основі бізнесу для забезпечення благополуччя суспільства, а не тільки для максимізації прибутків. У більшій частині річних звітів корпорацій звичайно вказується, що зроблено компанією для підвищення освіти, соціальної допомоги. По-третє: соціальна відповідальність бізнесу - відповідальність суб'єктів бізнесу за дотримання норм і правил, неявно певних або невизначених законодавством (в області етики, екології, милосердя і т.і.) Відповідальність у філософському змісті - це відношення залежності людини від чогось сприйманого їм у якості визначального підстави для прийняття рішень і здійснення дій.

Суспільне буття людей, зв'язки і відношення, в які вони з необхідністю вступають для задоволення потреб суспільного виробництва і одночасно індивідуальних потреб, створюють умови взаємозалежності. Діяльність кожного індивіда набуває соціальної значущості і для даного індивіда, і для інших людей, соціальних груп, всього суспільства. Люди повинні передбачати наслідки своєї діяльності і регулювати свою поведінку. Соціальна відповідальність як універсальна, всезагальна форма зв'язку та

взаємозалежності особистості та суспільства . В якості всезагального фактору соціальної самоорганізації відповідальні зв'язки та залежності створюють структуру суспільства по вертикалі (суспільство — соціальна спільність — особистість) і по горизонталі (екологія, економіка, політика, право, мораль, естетика, релігія). Система соціальної відповідальності являє собою сукупність дій держави, організації, підприємців, особистості, що впливають на якість життя членів суспільства. Отже, соціальна відповідальність об'єднує, інтегрує суспільні процеси в єдину, цілісну систему, що дозволяє визначити її як всезагальну суттєву ознаку соціальних явищ, як тотальний соціальний інтегратор.

Список літератури: 1. Визначення: корпоративна соціальна відповідальність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csrgender.org.ua/discrimination/53-zagalna-informaciya-pro-ksv-ta-ender.html>. **2.** Галайда Т. О. Роль корпоративної соціальної відповідальності підприємств у розвитку системи соціального партнерства в Україні / Т. О. Галайда, В. В. Скриль, О. М. Мяло // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. — 2012. — № 4 (62). — С. 280–283. **3.** Корпоративная социальная ответственность [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vzb.ru/common/upload/files/vzb/kso/ksobook2011.pdf>.

СЕКЦІЯ 10

СУЧАСНІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ, ІНФОРМАЦІЙНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Ю.І. Кошлань, студентка, НТУ «ХП»

Є. М. Строков, ст. викл., НТУ «ХП»

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАДІЙНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ЗАХИСТУ ДАНИХ В ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ

Сучасні тенденції розвитку соціально-економічних систем характеризуються постійним підвищенням ролі інформації, збільшенням її обсягів та якісних характеристик. Обробка та обмін цифровою інформацією отримує усе більш вагоме значення як у житті кожної людини, так і у функціонуванні державних і суспільних інститутів. Інформатизація веде до створення єдиного світового інформаційного простору, до уніфікації інформаційних технологій різних країн. Можна стверджувати, що промислове суспільство трансформується в інформаційне. На сьогодні вже сформувався новий вид трудової діяльності, пов'язаний із здобуттям, поширенням і зберіганням інформації.

Нові технології обіцяють грандіозні перспективи, але у той же час катастрофічно зростає ціна втрат в разі нештатного функціонування або зниження надійності систем обробки і передачі інформації. Підвищення значущості і цінності інформації вимагає відповідних заходів, щодо забезпечення її захисту.

Розвиток засобів, методів і форм автоматизації процесів зберігання і обробки інформації, масове застосування персональних комп'ютерів та збільшення кількості користувачів значно підвищують уразливість даних та інформаційних систем в цілому. Данні, що використовуються та зберігаються

можуть бути несанкціоновано змінені, викрадені або знищені.

Це пояснює постійну актуальність проблеми забезпечення інформаційної безпеки.

Під інформаційною безпекою слід розуміти захищеність інформації і підтримуючої інфраструктури від випадкових або навмисних впливів природного або штучного характеру, які можуть завдати неприйнятний збиток суб'єктам інформаційних відносин, у тому числі власникам і користувачам інформації і підтримуючої інфраструктури.

Ключовими моментами в цьому визначенні є те, що інформаційна безпека залежить не тільки від комп'ютерів, але і від підтримуючої інфраструктури, до якої можна віднести системи електро-, водо- і теплопостачання, кондиціонери, засоби комунікацій і, обслуговуючий персонал, а також виділення поняття «неприйнятний збиток». Застрахуватись від усіх видів збитків неможливо, тим більше неможливо зробити це економічно доцільним способом, коли вартість захисних засобів і заходів не перевищує розмір очікуваного збитку. Значить, з чимось доводиться миритися і захищатися слід тільки від того, з чим змиритися ніяк не можна, тобто поріг неприйнятності має матеріальне вираження, а метою захисту інформації стає зменшення розмірів збитку до допустимих значень.

На сьогодні виділяють три напрямки забезпечення захисту даних у інформаційних системах: адміністративно-законодавчий, процедурний (управління доступом), програмно-технічний.

До адміністративно-законодавчих засобів забезпечення інформаційної безпеки відносять законодавчі акти, які регламентують правила використання і обробки інформації обмеженого доступу і встановлюють міри відповідальності за порушення цих правил.

До процедурних засобів відносяться заходи безпеки, що орієнтовані на персонал. Наприклад, обмеження доступу до апаратури, носіїв інформації, встановлення різних рівнів доступу.

Програмно-технічні засоби забезпечення інформаційної безпеки – це найбільший та найширший напрям. До його складу відносяться як системи

відеоспостереження, так і програмні продукти криптографічного закриття інформації від несанкціонованого доступу.

Ефективна комплексна реалізація визначених трьох напрямків забезпечення інформаційної безпеки повинна протистояти всім можливим загрозам та забезпечити мінімізацію втрат.

Таким чином, можна зробити висновок, що визначення комплексу засобів захисту даних в інформаційній системі – складна оптимізаційна задача, при розв'язанні якої потрібно враховувати як потенційні можливості різноманітних загроз та вартість реалізації відповідних засобів захисту.

Список літератури: 1. *Левін В.К.* Захист інформації в інформаційно-обчислювальних системах і мережах. / Програмування, 2004 .- № 5 - 5-16 с.; 2. *Титоренко Г.А.* Інформаційні технології управління. М., Юніті: 2002; 3. *Галатенко В.А.* Основы информационной безопасности. – СПб. : Питер, 2006. – 204 с.; 4. *Губенков А.А., Байбурын В.Б.* Информационная безопасность. – М. : Радио и связь, 2005. – 308 с.; 5. *Кечиев Л.Н., Степанова П.В.* ЭМС и информационная безопасность в системах телекоммуникаций. – М. : Мысль, 2005. – 269 с.

О. Роман, студентка

ГЕНЕЗИС НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДЕФІНІЦІЇ «ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

Відсутність єдиного науковообґрунтованого підходу до визначення сутності поняття «фінансова безпека» зумовлює необхідність дослідження та порівняння теоретичного базису, що зустрічаються у різних наукових працях. Найбільш загальне визначення дефініції «фінансова безпека» наступне: це такий стан фінансово-кредитної сфери підприємства, який характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист фінансових інтересів, достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх його підсистем та процесів [1].

Український науковець Барановський О.І. у своїй монографії «Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення)» визначає

фінансову безпеку підприємства як «ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин». [2] Учений Кім Ю.Г. визначає фінансову безпеку підприємства як такий стан фінансових ресурсів, за якого забезпечується ефективна (прибуткова) діяльність підприємства, захист його фінансових інтересів та здатність зберігати свою ліквідність, платоспроможність і фінансові можливості під впливом різного роду небезпек і загроз [3]. Тобто у даному визначенні автор робить наголос на ефективності формування та використання фінансових ресурсів, завдяки чому підприємство матиме можливість забезпечити рентабельну діяльність та своєчасно погашати всі свої борги.

Науковці Горячева К.С., Ареф'євою О.В., Кузенко Т.Б. та інші підтримують думку, що фінансова безпека – це певний фінансовий стан, тобто ця економічна категорія є статичною (незмінною). З цим твердженням не можна погодитися, адже господарська діяльність підприємства постійно змінюється, це, у свою чергу, зумовлює цієї категорії як динамічної. Такої думки дотримується інша група вчених.

Так, Папехін Р.С. стверджує, що «сутність фінансової безпеки підприємства полягає в здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей загальної корпоративної стратегії, в умовах невизначеного і конкурентного середовища»[4]. З позицій ресурсно-функціонального підходу Юрій С.І. розглядає фінансову безпеку підприємства як процес найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для уникнення загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства в поточному і майбутньому періоді [5]. Вітчизняний науковець Пройда-Носик Н.Н. під фінансовою безпекою суб'єктів підприємництва розуміє складний багаторівневий процес забезпечення захищеності суб'єкта від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх фінансових загроз та формування його фінансової рівноваги в поточній і стратегічній перспективі за рахунок ефективного використання його фінансового потенціалу з метою збільшення ринкової вартості. Тобто, автор розглядає фінансову безпеку як певний

складний процес, що дозволяє підприємству захистити себе від впливу фінансових загроз у будь-який момент часу [6]. Пожуєва Т.О. визначає фінансову безпеку підприємства як важливу економічну категорію, яка характеризує стабільність соціально-економічних відносин як на макро- так і на мікрорівнях. Змістом даної категорії є система засобів, які забезпечують конкурентоспроможність і фінансову стабільність підприємства. [7]

На нашу думку, найбільш повне визначення фінансової безпеки наводить І. Бланк: фінансова безпека підприємства є кількісно та якісно визначений рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні умови для фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періодах. [8]

Отже, фінансова безпека підприємства – це динамічна багатогранна категорія, для оцінки якої необхідно застосовувати системний підхід.

Провівши порівняльний аналіз основних напрямків трактування поняття «фінансова безпека підприємства», ми дійшли висновку, що це стан підприємства, при якому забезпечується його фінансова стійкість, існують необхідні фінансові ресурси для реалізації поставлених цілей та відбувається контроль на усіх стадіях щодо їх раціонального розподілу. Забезпечення фінансової безпеки має ґрунтуватись у системі взаємозв'язків усіх складових і процесах, котрі відбуваються як у внутрішньому середовищі підприємства, так і при його взаємодії із контрагентами зовнішнього.

Список літератури: 1. *Картузов Є. П.* Аналіз механізму управління фінансовою безпекою підприємства / Є. П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — №7 (133). — С. 118–124. 2. *Барановський О. І.* Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія / Барановський О.І. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. — 759 с. 3. *Кім Ю. Г.* Управління системою фінансової безпеки підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 21.04.02 «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності» / Ю. Г. Кім. — К., 2009. — 23 с. 4. *Панехин Р. С.* Индикаторы финансовой безопасности предприятий / Р. С. Панехин. — Волгоград : Волгоградское научное издательство, 2007. — 16 с. 5. *Фінанси: [Підручник] / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова.* — К.: Знання, 2008.-611 с. 6. *Пройда-Носик Н. Н.* Сутність фінансової безпеки суб'єктів підприємництва та її роль в забезпеченні національної економічної безпеки / Н. Н. Пройда-Носик // Вісник ЖДТУ. — 2011. — № 1 (55). — С. 340-342. 7. *Фінансова безпека — необхідна умова функціонування підприємства [Електронний ресурс] / Т. О. Пожуєва //*

І.Є. Хаустова, старший викладач

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Поняття «безпека» широко використовується практично у всіх напрямках будь-якої діяльності, воно міцно увійшло в наше життя. В свою чергу, економічна безпека підприємств тісно пов'язана з виробництвом продукції, виконанням робіт і наданням послуг. Від того, наскільки ефективно вони працюють, залежить економічний стан всієї країни. Адже будь-яке підприємство, будучи основним структуроутворюючим елементом економіки, виконує не тільки виробничу функцію, але і дає засоби до існування багатьох людей, та несе соціальне навантаження і відповідальність.

Крім того, неякісно сформована система погляди на економічну безпеку підприємства, відсутність методологічної бази з вимірювання та управління економічною безпекою підприємства є причиною того, що всі існуючі підходи до визначення сутності економічної безпеки відрізняються неповнотою і недосказаністю. Тому мета даної статті - розробити методологічні підходи до оцінки економічної безпеки підприємства. Для промислових підприємств оцінка економічної безпеки важлива, оскільки активно задіяний потенціал є визначальним стабілізуючим фактором антикризового розвитку, гарантом економічного росту і підтримки економічної незалежності та безпеки країни. До того ж стан і тенденції розвитку, що забезпечують економічну безпеку підприємства, виключають або мінімізують збиток не тільки потенціалу окремого підприємства, а й в економіці в цілому. В цьому і полягає основна функція забезпечення економічної безпеки.

«Економічна безпека підприємства» є комплексним поняттям і включає в

себе сукупність факторів, пов'язаних не стільки з внутрішнім станом самого підприємства, скільки з впливом зовнішнього середовища, з її суб'єктами, з якими підприємство вступає у взаємозв'язок.

Економічна безпека підприємства - це система, що забезпечує мобілізацію і найбільш оптимальне управління ресурсами підприємства з метою забезпечення його сталого функціонування, його активної протидії всіляким негативним впливам навколишнього середовища. Таким чином, економічну безпеку підприємства слід розглядати в трьох аспектах. По-перше, економічна безпека підприємства - стан найбільш ефективного використання ресурсів підприємства, що забезпечує запобігання ризику, що є зовнішньої середовища, і стабільне функціонування підприємства як в даний час, так і в майбутньому (фінансовий аспект). По-друге, економічну безпеку підприємства можна розглядати як систему оцінки та забезпечення економічної безпеки (економічний аспект). По-третє, економічна безпека підприємства це забезпечення сталого функціонування підприємства в умовах негативного впливу навколишнього середовища шляхом мобілізації і найбільш оптимального управління ресурсами підприємства.

Під економічною безпекою підприємства слід розуміти захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу від прямих або непрямих економічних погроз, наприклад, пов'язаних з неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливої зовнішньої середовища, і здатність до його відтворенню.

Головною метою економічної безпеки є забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування в даний час і забезпечення високого потенціалу розвитку і зростання підприємства в майбутньому.

Очевидним є той факт, що забезпечення економічної безпеки - це постійний циклічний процес. Тому економічну безпеку підприємства можна розглядати як систему заходів, що забезпечують конкурентну стійкість і економічну стабільність підприємства.

До основних суб'єктів, які потенційно є носіями загрози для

підприємства, відносять: державу з її важелями регулювання (податками, кредитами, субсидіями і т. д.); конкурентів, здатних скоротити ринок збуту підприємства шляхом випуску більш досконалої продукції, і недобросовісних конкурентів; покупців; виробничих партнерів, від заможності і обов'язковості яких залежить фінансова стабільність підприємства. Тут має місце суб'єктний фактор.

Результатом забезпечення економічної безпеки підприємства є стабільність його функціонування, ефективність фінансово-економічної діяльності, особиста безпека персоналу. До ресурсів забезпечення надійного існування і прогресивного розвитку підприємства відносяться: персонал підприємства, матеріальні та інтелектуальні (інформаційні) ресурси. З урахуванням цього діяльність із забезпечення економічної безпеки підприємства включає в себе чотири основних напрямки: захист матеріальних і фінансових цінностей; захист персоналу; захист інтелектуальної власності (у тому числі комерційної таємниці); інформаційне забезпечення комерційної діяльності підприємства в ринкових умовах.

Список літератури: 1. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. - К.: Лібра. 2011. - 280с. 2. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: Монографія - Л.: ЛБІНБУ, 2004. -195 с. 3. Лебедева Н.А. Экономическая безопасность предприятия. М.: МАБИБ, 2012. – 162 с.

С.А. Фрунза, к.е.н., доцент

ГЛОБАЛЬНІ ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Процеси формування єдиного глобального світового господарства розпочалися на початку ХХІ століття і характеризуються глобалізацією фінансових систем країн світу. Це вимагає від кожної держави розробки і впровадження принципово нових підходів до забезпечення фінансової безпеки, застосування відповідних стратегічних заходів для досягнення поставлених завдань.

Світовий ринок фінансових послуг розвивається під відчутним впливом процесів глобалізації, якими охоплене наразі все світове господарство. Суттєвим проявом глобалізації є зростання, концентрація, взаємопроникнення страхового та банківського капіталів, яка вимагає свого дослідження як чинник збільшення потенціалу банків і страхових компаній в умовах глобалізації фінансових ринків.

Система регулювання, нагляду та правозастосування на фінансовому ринку, що склалася на сьогоднішній день в Україні, суттєво відстає від світових тенденцій, ринкової практики і є одним з головних факторів, який стримує розбудову вітчизняного фінансового ринку [1,с.73].

У 2013 році, як і в минулому році, суттєвий вплив на розвиток економіки України здійснювали зовнішні фактори.

З початку поточного року очікування щодо відновлення світової економіки та покращення кон'юнктури на світових фінансових та товарних ринках не виправдались. Другий рік поспіль основним джерелом глобальної нестабільності залишаються розвинені країни світу. Однією із головних проблем, які перешкоджають стабільному відновленню зростання, є невизначеність щодо вирішення боргових проблем окремих країн зони євро.

В країнах Єврозони рецесійні процеси тривають шостий квартал поспіль. Так, реальний ВВП країн Єврозони за підсумком I кварталу 2013 року знизився на 1,2 % у річному вимірі, у II кварталі 2013 року – на 0,6 %, а за попередніми даними Євростату у III кварталі – на 0,4 %.

Нестабільність на світових товарних ринках призвела до зниження цін на сталь на світовому ринку з початку року на рівні біля 7,5 %. У зв'язку з цим МВФ у жовтні 2013 року переглянув в бік зменшення прогноз росту світової економіки на 2013 рік з 3,1 % у липні до 2,9 %.

Подолання наслідків світової фінансової кризи, що призвела до падіння темпів економічного зростання країн, дестабілізації їх фінансових та банківських систем, знецінення національних валют, зниження купівельної

спроможності населення, загострення соціальних проблем тощо, вимагала та вимагає прийняття нестандартних, часто непопулярних антикризових заходів.

Серед заходів монетарної політики спрямованих на уникнення дефляції та поповнення ліквідності банківського сектору, слід відзначити надання додаткових стимулів для зростання внутрішнього виробництва.

Вітчизняному ринку фінансових послуг властива значна кількість проблем і протиріч. Серед них: відсутня системна законодавча база, низька інформаційна прозорість ринку фінансових послуг, яка зумовила монополізм банківської системи, недостатня капіталізація, переважання спекулятивного капіталу, що стримує розвиток інвестиційного процесу, суперечливий характер впливу фінансової глобалізації тощо [2, с.18].

Із приходом в Україну потужного міжнародного фінансового капіталу на вітчизняному фінансовому ринку активізувалися та інтенсифікувалися процеси інтеграції й конвергенції. Таким чином, світові ринки фінансових послуг майже повністю вичерпали свій потенціал, тому вітчизняний ринок фінансових послуг є досить привабливим для іноземного капіталу[3,с.116].

Основною метою заходів, спрямованих на розвиток фінансового ринку України, має бути перетворення його на ефективний і потужний механізм здатний забезпечити мобілізацію тимчасово вільних фінансових ресурсів та їх трансформацію в інвестиції. Необхідними передумовами цього є наявність широкого спектру національних фінансових інститутів, що користуються довірою населення та бізнесу, достатньої кількості фінансових інструментів і технологій акумуляції та розподілу інвестиційних ресурсів.

Основними інституційними сферами, що потребують удосконалення, вважаємо, в першу чергу, статистичну оцінку торгівлі послугами та прямі іноземні інвестиції у цьому секторі, нормативно-правове забезпечення зовнішньої торгівлі послугами (зокрема, пріоритетних галузей послуг), регулювання доступу ТНК на внутрішній ринок послуг, систему інститутів ринкової інфраструктури (таких, як фондовий ринок, податкова система, фінансові інститути тощо), стандартизацію та сертифікацію послуг відповідно

до міжнародних стандартів.

Зазначені складові в Україні є мало розвинутими і суттєво стримують розвиток інвестиційних процесів. Все це призводить до того, що ні держава, ні внутрішні, ні закордонні інвестори не розглядають національний фінансовий ринок як джерело залучення інвестиційних ресурсів, а більшість підприємницьких структур та населення взагалі не мають до нього доступу.

У стратегічній перспективі Україна має повністю інтегруватися до глобальної фінансової системи та стати її повноправним учасником, але це створює нові умови функціонування внутрішнього фінансового ринку, нові правила поведінки українського бізнесу, нові принципи державного управління тощо. Для повноцінної участі в глобальному процесі формування світової фінансової системи на рівноправних умовах національному ринку фінансових послуг необхідно:

- удосконалити правову базу для усунення асиметричного розвитку серед представників фінансового посередництва (банківських і небанківських інституцій) з посиленням конкуренції, поміж яких створюватимуться передумови для подальшого розвитку ринку фінансових послуг;
- сприяти регіональній збалансованості ринку фінансових послуг;
- затвердити чітку концепцію інтеграції України у світовий економічний простір;
- посилити чинники стабілізації фінансової системи через усунення наслідків фінансово – економічної кризи в Україні, яка спричинила роздробленість посередників на ринку фінансових послуг і потребує, як наслідок, укрупнення капіталів фінансових інститутів;
- створити фінансово потужного та конкурентоспроможного банківського сектора;
- формувати державну підтримку для фінансових посередників та інститутів, оскільки з них й починається стабілізація фінансової системи країни. Тому слід переглянути особливості оподаткування фінансових ресурсів

комерційних банків, страхових компаній, пенсійних фондів та інших установ, особливо, які надають довгострокове інвестиційне кредитування.

Підводячи підсумок, слід зауважити, що Україна поступово інтегрується до міжнародних фінансових ринків і наслідки глобалізаційних процесів дедалі відчутнішими для української фінансової системи. Позитивний чи негативний вектор змін від глобалізації залежить від рівня розвитку національної економічної та фінансової систем країни. Беручи до уваги той факт, що чим могутніша фінансова система країни, тим більше позитивних результатів вона може одержати від процесу глобалізації, в Україні слід виробити таку політику, що буде здатна протистояти викликам фінансової глобалізації, запобігати негативним наслідкам цього процесу.

Список літератури: 1. *А.А. Болдова, В.Ю. Мойко.* Ринок фінансових послуг України: глобалізаційний аспект / *А.А. Болдова, В.Ю. Мойко* // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України.- 2012 - № 1. – С.72-78. 2.*Стукало Н.В.* Становлення концепції розвитку національної фінансової системи України в умовах глобалізації / *Стукало Н.В.* // Економіка та держава.–2009. – №7. – С. 16–27. 3.*Яцук В.В.* Ринки фінансових послуг як складова системи економічного розвитку // Фінанси України. – 2011. - №1. – С. 115 – 121.

ЗМІСТ

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ОБЛІКУ, АУДИТУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ: НАЦІОНАЛЬНА ТА СВІТОВА ПРАКТИКА

Брік С.В., Мардус Н.Ю., Фальченко О.О. Бухгалтерський облік та аудит форс-мажорних обставин	3
Бондаренко А.Н. Учёт объединения бизнеса согласно МСФО	5
Вергелес Ю.С., Рета М.В. Шляхи удосконалення документального оформлення операцій з необоротними активами	7
Єршова Н.Ю., Мірошніченко А.О. Аналіз прибутку підприємства на основі економіко-математичного моделювання	11
Гой В.В. Аналіз стану неплатоспроможності (банкрутства) підприємств на протиправну складову з використанням аналітичних процедур аудиту	14
Н.Ю. Єршова, Ю. Стребкова Методичні підходи до аналізу виконання кошторису видатків бюджетними установами	18
Задорожна О.С., Линник О.І. Облік прибутку підприємства та заходи щодо його збільшення	22
Головня В.В., Хаустова И.Е. Организация на предприятии службы внутреннего аудита (СВА): планирование	25
Стригуль Л.С., Китань М.В. Актуальні проблеми та шляхи вдосконалення обліку запасів на підприємствах	27
Гаврисюк Я.П. Особливості процесів проведення аудиту грошових коштів	30
Кроніковський Д.О., Говорушко Т.А. Синхронізація контролінгу та менеджменту	32
Куліш О.О., Токар Н.Б. Облікова оцінка сумнівної дебіторської заборгованості та проблеми визначення резерву сумнівних боргів	34
Лемішовська О.С. Періодизація розвитку обліку: історико-методичний аспект	37
Ляшенко К. І. Оновлення основних засобів як фактор підвищення ефективності діяльності підприємства	41
Линник Е.И., Артеменко Н.В., Рисованная Н.В. Некоторые особенности учета основных средств предприятия согласно П(С)БУ, МСФО, ГААП США	44
Мардус Н.Ю., Товт Ю.М. Бухгалтерський облік та аудит витрат і доходів підприємства	45
Мелень О.В., Гарібян Т.А. Максимізація прибутку як вирішальний чинник ефективної діяльності підприємства	47
Рета М.В. Бухгалтерська звітність в управлінні підприємством	49
Стригуль Л.С., Панчега К.О. Власний капітал акціонерних товариств: особливості формування та обліку	52
Смоловик Р.Ф., Фадєєв А.В., Коротун О.В. Особливості обліку, аналізу інтелектуального капіталу, продуктивності інтелектуальної праці	55
Савченко О.І., Нестеренко Р.О. Ключові питання використання інтелектуальної власності при формуванні екосистеми інновацій	59
Соловьёва Ю.Ю. Учет и контроль деятельности физического лица - предпринимателя на общей системе налогообложения	62
Н.Б. Токар, Г.Л. Подольська Бухгалтерський та податковий облік уцінки запасів	65
Артеменко О.І., Фальченко О.О. Проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємства	67
Флоря К.А., Єршова Н.Ю. Особливості аналізу фінансових результатів на сільськогосподарських підприємствах	69

Мередов Х.М., Чайка Т.Ю. Внутрішні фактори фінансової стійкості підприємства	73
Линник О.І., Флоря А.А. Облік дебіторської заборгованості: зарубіжний досвід	75
Биканова Я.В., Чайка Т.Ю. Система способів та прийомів аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства	80
Чернишенко О.І., Ларка М.І. Планування і ефективне управління витратами як головна умова функціонування вітчизняних промислових підприємств в сучасних умовах	84
Мелень О.В., Куфлієвська К.О. Питання загальних підходів до організації та обліку безготівкових розрахунків	86
Шовкоплас Т.С., Торяник Ю.О. Проблеми кодексу етики внутрішніх аудиторів	89

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Александрова В.О. Застосування методу аналізу ієрархій для ранжирування бізнес-процесів	91
Дронь В.С. Моделювання випадкової величини відносно соціально-економічної події	96
Єршова Н.Ю., Пріменко О.В. Прогнозування прибутку підприємства на основі кореляційно-регресійного аналізу	101
Котляров И.Д. Отбор партнера по франчайзинговому договору	104
Мельник Г.В. Модель оцінювання рівня інформаційних ризиків на підґрунті нечіткої логіки	109
Сергієнко А.В., Рамазанов С.К. Вибір напрямку подолання кризового стану регіональної виробничої системи на основі комплексної соціо-еколого-економічної моделі	112
Чекаліна Е.П., Сікетіна Н.Г., Марусенко О.М. Моделювання економічної ефективності діяльності підприємства	116
Маковська О.В., Клименко А.М. Сталий розвиток національного господарства: передумови забезпечення	119
Шоповаленко Н.В. Аналіз шляхів корекції зовнішніх дисбалансів в контексті макроекономічних моделей	122
Шевчук Ю.В., Гришко Н.Є., Леднік О.В. Особливості формування інвестиційної привабливості підприємств у кризових умовах	125
Ахизер Е.Б., Дунаевская О.И. Сущность математических методов и моделей для решения экономических задач	128

АНАЛІЗ І ОПТИМІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КОНТЕКСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Александров В.В. Обґрунтування необхідності комплексного підходу при проведенні оцінки управління проектами підприємства	135
Алієв Р.А. Теоретичні аспекти регіональної стратегії розвитку житлового будівництва	137
Божко В.П., Омельченко О.Л., Магомедова М.М. Глобалізація як фактор інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємств	142
Кравченко С.М. Аналітичний огляд поточного стану інвестиційної діяльності в сфері наукоємних виробництв	146
Климова Н.І. Формування системи мотивацій виробничого інвестування вітчизняних корпорацій, як чинник економічної стабільності	150

Лошакова С.Є. Врахування інноваційного ризику в інноваційному розвитку підприємств	153
Маслак М.В. Трансфер технологій: фактори впливу	155
Олійник Ю.А., Мехович С.А. Оцінка тенденцій в інвестиційній діяльності вітчизняних підприємств	158
Перерва П.Г., Торой Ілка, Побережний Р.О. Функції ЗСП при формуванні стратегії розвитку машинобудівного підприємства	162
Полозова Т.В. Складові інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства	165
Ткаченко М.О. Реструктуризація системи управління процесом інноваційного розвитку промислового підприємства	169
Побережна Н.М., Чижик А.Г. Мотивація персоналу, як активного учасника інноваційної діяльності підприємства	172

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ: СТАНОВЛЕННЯ, ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ

В.В. Воліков, М.І. Ларка Управління вартістю бренд-капіталу на різних стадіях життєвого циклу торгової марки	174
Гаврилова І.В. Роль маркетингових досліджень в управлінні підприємством	177
Дяченко Д.В., Ларка М.І. Стимулювання збуту продукції на підприємстві	179
Журавльова М.О. Роль та сучасні методи маркетингових досліджень у бізнесі	181
Кобєлев В.М., Кобєлева А.В. Сучасні проблеми маркетингу	183
Шкебий Г.П., Ларка Н.І. Взаємозв'язь маркетингових стратегій і планов	185
Майстро Р.Г., Редченко Р.О. Маркетинг відносин в контексті комунікаційної діяльності підприємства	187
Яковлев А.І., Косенко А.П., Ткачов М.М. Аналіз існуючих методів вартісної оцінки інтелектуальних технологій	190
Верес Шамоши Маріанн, Ткачова Н.П., Кобєлева А.В. Життєвий цикл ринкових переваг промислового підприємства	192
Хамад Хилял Махир Наиф, Товажнянский В.Л. До питання конкурентоспроможності надлегких літальних апаратів	194
Шумлянська Н.В. Методи та результат процесу сегментації ринку туристських послуг	196
Чернобровкіна С.В. Організація випуску продукції під власною торговою маркою	198

ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Брановицький В.В. Привласнення та експропріація власності: раціональна поведінка агентів як відповідь на інституційні зміни економічної системи	201
Колєсніченко А.С. Аудит господарської діяльності суб'єктів електроенергетичного ринку як інструмент державного регулювання	205
Шипілова М.В. соціальний капітал у формуванні підприємницького середовища в Україні	209
Фокина І.В. Развитие рыночной инфраструктуры угольной промышленности: институциональный аспект	213
Стоян О.Ю. Напрями оптимізації державного регулювання відновлювальної енергетики у контексті забезпечення економічної безпеки	215
Кондюх О.І. Формування податкових надходжень бюджету: інституціональний аспект	218

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ТА МИТНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Стригуль Л.С., Зозуля В.М. Оподаткування доходів фізичних осіб: сучасні умови
--

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІТИЧНОЇ ТА ОБЛІКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ

Побережна Н.М., Жарков В.М. Нефінансові методи мотивації персоналу як засіб підвищення ефективності використання трудових ресурсів	225
Побережна К.В. Формування конкурентоспроможної системи оплати праці на підставі реалізації концепції гідної праці на інноваційному підприємстві	228
Т.О. Погорєлова, А.І. Погорєлов Поліпшення кадрового забезпечення в сучасних умовах функціонування підприємства	232
Побережна Н.Н., Смоліна В.В. Удосконалення форм і систем оплати праці	235

ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Жадан Т.А., Пляка Г.О. Організаційно-правові засади здійснення державного внутрішнього фінансового контролю в Україні	238
Гаркавенко І.В., Рета М.В. Проблеми адаптації фінансової звітності до вимог міжнародних стандартів	240
Жадан Т.А., Гаркавенко І.В. Функції державного фінансового контролю	243
Карпова І.В. Кредитна підтримка аграрного сектора економіки України в умовах вступу до СОТ	245
Іващенко М.В. Український фінансовий ринок в процесах глобалізації: причини та наслідки	248
Сердюк А.І. Актуальні проблеми рейтингових оцінок діяльності комерційних банків України	251
Соболєва О.П. Незалежність центрального банку як інституційна основа монетарної стабільності	253
Шимпф К., Кобелєва Т.О. Особливості менеджменту в сучасних комерційних банках	257

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Архиєреев С.И. Институциональный капитал как объект анализа внешней среды социально-экономических систем	259
Афенченко Г.В. Вплив масової комунікації на економічну поведінку	261
Бігун А.В. Загрози розвитку соціально-економічної безпеки підприємства в умовах динамічної невизначеності факторів зовнішнього середовища	263
Бондар І.О. Економічна додана вартість (EVA) в системі оцінки ефективності функціонування та розвитку підприємства	266
Гаврись М.О. Аналіз впливу нестабільності валютних курсів на процеси відтворення основних засобів вітчизняних підприємств	269
Гармаш С.В. Значущість гуманітарного фактору при аналізі сучасних економічних моделей «інформаційного суспільства»	271
Головінова І.О., Чайка Т.Ю. Оптимальні шляхи зниження собівартості продукції	273
Кузьменко Л.В. Актуальні проблеми агропромислового комплексу	278
Куліш О.О., Назаренко О.В. Про антикризові дії вітчизняних підприємств	281
Левчук О.М. Недосконалість розрахунків державних стандартів в умовах інтеграційних процесів	283

Мищенко В.А., Мехович С.А. Инжиниринг как инструмент обеспечения коренных преобразований в промышленном секторе	286
Пилипчук А., Назаренко Е.В. Проблемы достижения международной конкурентоспособности украинской продукции	292
Пантелеев М.С., Шматько Н.М., Брусова А.Є. Сутність та науково-методичний інструментарій стратегічного планування на підприємстві	294
Пожарчук Ю.В. Оцінка конкурентного середовища м'ясопереробних підприємств України	296
Романенков Ю.А., В.М.Вартанян, Т.Г. Зейниев Комплексная оценка уровня относительной эффективности бизнес-процессов в организации	299
Садиков М.А., Свеженцев О.О. Стратегії економічного розвитку підприємства	302
Сиром'ятникова О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність і понятійний базис	305
Соколов О.Е. Концептуальная модель машиностроительного предприятия – открытой мобильной системы	307
Левчук О.М., Шашин В.О. Проблеми розвитку соціально-економічних систем в сучасних умовах	309
Пантелеев М.С., Шматько Н.М., Волощенко А.В. Принципи побудови системи управління персоналом підприємства	311
Юр'єва І.А. Підходи до впровадження системи соціальної відповідальності в організації	314

СУЧАСНІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ, ІНФОРМАЦІЙНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Кошлань Ю.І., Строков Є. М. Напрями забезпечення надійності функціонування та захисту даних в інформаційних системах	317
Роман О. Генезис наукових поглядів щодо визначення сутності дефініції «фінансова безпека підприємства»	319
Хаустова І.Є. Методологічні підходи до економічної безпеки підприємства	322
Фрунза С.А. Глобальні процеси формування світової фінансової системи	324

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут» 2014 р.

Наукове видання

ТРУДИ
X - ої Міжнародної науково-практичної
конференції

**«ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ
«ОПТИМУМ – 2014»**

2-4 грудня 2014 року
м. Харків

Редактори:
Перерва Петро Григорович
Манойленко Олександр Володимирович

Відповідальний секретар:
Строков Є.М.

Верстка та оригінал-макет:
Строков Є.М.

Дизайн обкладинки
Строков Є.М.

Підписано до друку: 28.11.2014 р. Формат 60x84/16
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. а 19,36. Уч.-изд. л. 15,38
Тираж 300 екз

Надруковано в типографії ФЛП Воронюк В.В.
м. Харків, пл. Руднєва, 4
тел. (057) 757-93-82